

CORRIERECONOMIA

Internet La mappa di siti e startup nati sul «riuso». C'è anche chi ha inventato la moneta: si chiama iBcredit e vale un euro

Web-consumi Se tu dai una cosa a me

Cresce il baratto in Rete. Dagli abiti per bambini ai furgoni, si scambia di tutto. O si vende in cambio di crediti. Gli investitori ci credono, in testa Renzo Rosso

DI GIULIA CIMPANELLI

Che sia una strategia di risparmio anticrisi o una moda legata al concetto di sostenibilità, baratto e riuso sono la nuova tendenza. Che ora passa dal web.

I bambini crescono in fretta e uno dei problemi dei genitori è il continuo aggiornamento del loro armadio. Con conseguente bisogno di svuotarlo dai capi smessi. Da queste esigenze nasce Armadio Verde, la startup che permette di scambiare vestiti per bambini fino a dieci anni. In meno di un anno è arrivata, dichiarano i responsabili, a 1.600 utenti e 16 mila scambi effettuati. E ha ottenuto un investimento di 350 mila euro da iStarter e LigurCapital.

Punteggio in stelline

Come funziona? «Basta iscriversi gratuitamente al sito per ricevere la nostra busta in cui inserire i vestitini — spiega il fondatore, David Erba —. Il corriere viene a ritirarla e la consegna al nostro magazzino».

Dopo attenti controlli di qualità, alla merce viene dato un valore in «stelline», ognuna delle quali vale 30 centesimi. Con queste, il cliente può «acquistare» altri vestiti. Per ogni capo il prezzo fisso da aggiungere alle stelline è di 5 euro, indipendentemente da marca, taglia o categoria. Gli abiti devono essere in ottime condizioni, lavati e stirati

IL BARATTO ONLINE			
	Che cosa offre	Iscritti	N° scambi
Armadio Verde (2015) armadioverde.it	Piattaforma di scambio di vestiti usati per bambini con altri selezionati e in ottimo stato. Ritiro e consegna degli abiti a domicilio*	1.600	16 mila (in sei mesi)
CambioMerci (2011) cambio merci.com	Circuito di aziende per lo scambio di scorte o prodotti invenduti, con un sistema di crediti e debiti	700 aziende	2 mila (all'anno)
Depop (2012) depop.com/it	App per fotografare e mettere in vendita o scambiare capi d'abbigliamento e accessori usati	3 milioni	1,5 milioni (tra vendite e scambi)
iBarter (2012) ibarter.com	Acquisto di prodotti e servizi per la propria attività attraverso un sistema di crediti virtuali: «iBcredit»	2 mila	9 mila (all'anno)
Reoose (2011) reoose.com	Vendita e baratto di oggetti che non si utilizzano più, in cambio di crediti virtuali	38 mila	200 mila (all'anno)

Fonte: elaborazione CorrierEconomia su dati delle aziende

*La consegna a domicilio costa 5 euro

e non di marchi della grande distribuzione.

La scelta di Diesel

Molto più «pop». Depop è l'Instagram di vendita e scambio di abbigliamento usato. Nata a Londra nel 2012, ha ottenuto un successo strepitoso, tanto da raccogliere circa 20 milioni di euro di investimenti e da vantare tra gli investitori big della moda come Renzo Rosso di Diesel.

La maggior parte degli utenti preferisce la vendita al baratto, ma l'incidenza dello scambio sul

numero di transazioni è in aumento. La natura social dell'applicazione permette di vedere che cosa gli amici o utenti preferiti scelgono di vendere, barattare e comperare.

Permette di scambiare qualsiasi categoria merceologica Reoose, portale online da settembre 2011. I crediti sono l'unica moneta che regola gli scambi nella community. In mancanza di questi, Reoose offre diverse possibilità di guadagno dei crediti gratuitamente, per esempio, condividendo su Facebook un annuncio di Reoose, o invitando

i propri amici a usare il sito.

Oggi il baratto è diventato un valore aggiunto anche per le aziende. Il valore delle transazioni sul circuito Cambiomerci.com, piattaforma web per lo scambio di beni e servizi, è stato pari a 7,2 milioni di euro nel 2014, con un valore medio di 1.227 euro. In tre anni, dal 2012 al 2014, le compravendite tra le aziende del circuito hanno toccato i 17,5 milioni di euro.

Gli scambi aziendali

Ai 770 iscritti Cambiomerci.com offre il baratto aziendale,

grazie a una piattaforma di negoziazione e un sistema di contabilità che rende possibile il commercio tramite moneta complementare.

«Ogni azienda può proporre i propri beni o servizi al prezzo che desidera — spiega la fondatrice, Francesca Scarpetta —. L'importo guadagnato può essere usato per acquistare da altre aziende esclusivamente all'interno del circuito».

Il circuito

Se, per esempio, una concessionaria di automobili vende un furgone per 12 mila euro a un'azienda di materiale elettrico, riceverà l'equivalente in crediti subito, nel conto Cambiomerci. Il concessionario potrà spenderli per acquistare un sito Internet da una web agency. La web agency potrà utilizzarli per prenotare una camera di albergo. L'albergo per regalare una crociera premio ai propri dipendenti meritevoli, e così via.

Consente di iscriversi sia ai privati sia alle aziende iBarter, piattaforma sulla quale scambiare oggetti di ogni genere. Un circuito dove è possibile comperare e vendere beni e servizi senza necessità che gli scambi avvengano contestualmente.

Il meccanismo delle transazioni è regolato da un sistema di crediti, chiamati iBcredit ed equiparati, per comodità, all'euro (un iBcredit vale un euro). Per ciascuna azienda che aderisce al sistema iBarter viene aperto un conto in iBcredit.

Lo scambio può essere fatto interamente in crediti, oppure con un mix euro-crediti; l'importo corrisposto in euro non può superare il 50% del valore dello scambio.