



Il baratto diventa internazionale

Italia e Canada rafforzano i rapporti commerciali con il baratto moderno. Grazie alla partnership in esclusiva siglata dal circuito italiano iBarter (www.ibarter.it) con il portale canadese eXmerce (www.exmerce.ca) il baratto moderno approda ad una dimensione internazionale. Così la moneta complementare di iBarter diventa spendibile da Toronto a Vancouver, all'interno di una rete che vanta oltre 3.000 aziende. «Si tratta di una partnership nata con il preciso obiettivo di arrivare a creare un sistema internazionale che possa permettere anche ad una micro azienda di un paesino della Sardegna di operare facilmente con aziende estere su mercati internazionali», premette Marco Gschwentner co-fondatore di iBarter.

«Già da qualche anno investiamo in relazioni e sviluppo all'estero con un progetto che prevede l'operatività diretta o in partnership. Il nostro obiettivo è quello di dare la possibilità a tutte le aziende di iBarter di effettuare operazioni con la nostra moneta complementare - iBcredit - sia a livello locale, sia a livello internazionale per generare nuove opportunità di business. L'accordo con eXmerce è nato dalla condivisione della medesima visione e degli stessi obiettivi: creare sempre più opportunità per le aziende, anche quelle più piccole, mettendo a disposizione una piazza internazionale che beneficia di tutti i vantaggi del baratto».

Aggiunge Nelson Liem, ceo di eXmerce: «L'unità di intenti è volta a rafforzare i rapporti commerciali tra i due Paesi attraverso l'utilizzo del meccanismo del baratto. Senza dover fare ricorso a crediti bancari, ma semplicemente offrendo le proprie merci o i propri servizi, è possibile incrementare gli scambi tra Canada e Italia, dando nuova linfa ad una tendenza che ha visto una decisa crescita negli ultimi anni». Primo circuito italiano per lo scambio multilaterale online, iBarter diventa così anche il primo circuito di baratto la cui moneta complementare viene accettata all'estero, in un Paese extra UE. «Il nostro servizio clienti si occupa di tutta la gestione: dalla ricerca dei prodotti alla scelta di quelli più adatti alle esigenze, fino alla gestione della transazione», aggiunge Massimo Cirio, co-fondatore del circuito.

«Così lingua e valuta non sono un problema: una volta individuato il prezzo, i pagamenti avvengono direttamente in crediti». Che ci si rapporti con un'azienda italiana o estera, il meccanismo di scambio non cambia. Il circuito iBarter ha reinterpretato la formula del baratto in chiave moderna, creando una rete dedicata alle imprese. Non solo. «Pur mantenendo fede al principio di scambio, abbiamo introdotto il concetto della multilateralità - prosegue Cirio -. Ovvero, non si tratta più di scambiare un bene con un altro in modo diretto e contestuale, ma si viene inseriti in una rete dove le transazioni vengono quantificate attraverso la moneta complementare: si acquisiscono - o si cedono - dei crediti sulla base della propria operatività».

Inoltre, «non attingendo alla liquidità aziendale e al credito bancario, il sistema permette non solamente di avere dei vantaggi finanziari, ma anche di essere un utile canale complementare di marketing. Oltre al fatto che le aziende e i professionisti si trovano a pagare - in parte o totalmente - con i loro prodotti o servizi. Sono tutte opportunità che trovano ora sbocco in un mercato internazionale». Sono già in fase di definizione altre partnership estere. Nell'ottica di un progetto di sviluppo internazionale, iBarter mira a creare reti con aziende leader nel baratto multilaterale all'estero per dare un immediato vantaggio in termini di opportunità alle aziende italiane a costo zero.

iBarter - prima piattaforma italiana per il baratto multilaterale online, iBarter nasce dall'intuizione di un gruppo di manager e professionisti nel 2010 per diventare operativa l'anno successivo. Il portale promuove lo scambio di beni e servizi per imprese e privati attraverso la moneta complementare dell'iBcredits sopperendo la richiesta di liquidità delle aziende e creando una rete di interscambio che favorisce l'acquisizione di nuovi clienti e l'aumento del fatturato. www.ibarter.com