

bexb

BUSINESS EXCHANGE BUSINESS

Community d'affari per le Aziende Italiane

IL BARTER per le PMI una soluzione concreta in tempi di crisi

*Business
Exchange
Business*



© BexB SpA

Il baratto durante la crisi, una soluzione per la ripresa delle PMI

Sei un imprenditore?

Probabilmente hai già sentito parlare di baratto, barter o moneta complementare...

...ma forse non sai che attraverso i circuiti di moneta complementare migliaia di imprenditori italiani:

- **accedono ad un nuovo credito senza interessi**
- **smobilizzano i magazzini**
- **aumentano i loro clienti**
- **aumentano il loro fatturato**

Proprio così, il barter (baratto) è un sistema di scambio non monetario quindi una possibile e moderna soluzione che può aiutare tutti gli imprenditori ad affrontare la crisi economica che stiamo iniziando a vivere.

Per utilizzare il barter anche in Italia ci sono i cosiddetti circuiti di compensazione multilaterale attraverso i quali le imprese **possono acquistare e vendere senza movimentare moneta liquida.**

Un sistema di scambio non monetario è un'esperienza in cui gli aderenti al circuito, su base volontaria, si scambiano beni e servizi senza l'intermediazione necessaria del denaro, secondo un rapporto di reciprocità.

In questo ebook troverai informazioni molto importanti per conoscere una nuova opportunità di mercato, in grado di ampliare le tue possibilità di finanziamento oltre alle forme convenzionali più conosciute.

Inoltre, troverai:

- ***Quali saranno le conseguenze economiche del Covid-19***
- ***Il credit crunch nelle crisi economiche***
- ***Il barter come soluzione vera e immediata***
- ***Come gli imprenditori usano il barter da 20 anni in Italia***
- ***Storie di successo***

Questo e-book è stato realizzato dall'ufficio marketing bexb, si ringrazia della collaborazione il dott. Luca Barbieri autore della tesi di laurea "Barter, una soluzione al credit crunch che affligge le PMI" ANNO ACCADEMICO 2011/2012

© Tutti i diritti riservati bexb Spa

Quali saranno le conseguenze economiche immediate del Covid-19?

Stiamo vivendo un momento storico, determinante per i decenni che seguiranno.

Per la prima volta in Europa in tempi di pace tutti i paesi si trovano in difficoltà a causa di questo stallo improvviso e inevitabile del mercato.

Quasi tutte le attività sono chiuse o hanno delle serie restrizioni, in molti si trovano con perdite ingestibili che li costringono ad abbassare la saracinesca in via definitiva. La situazione è grave e tutti sono preoccupati.

Secondo Standard&Poor's, l'impatto del coronavirus farà sì che nel 2020 il Pil italiano si contrarrà dello 9,9%, anziché il +0,4% previsto a dicembre nello scenario base. Per l'Eurozona, invece, la contrazione stimata è del 7,3% (prima stimava una crescita dell'1%).

Per quanto riguarda gli USA, S&P prevede una percentuale di disoccupazione del 18% e a maggio del 19%, contro il 4,4% di marzo.

Goldman Sachs, invece, si è concentrata maggiormente sull'economia globale e su quella statunitense.

Per quanto riguarda la prima, la previsione per la fine del 2020 è una crescita del 2%, inizialmente la stima era del 3%.

La loro previsione per il pil italiano è un drastico -11% che rimbalzerà nel 2021 a un +7,9%.

Recentemente l'agenzia di rating Moody's ha visto al ribasso le previsioni di crescita economica dell'Italia, portandole a -2,2%.

Le stime del 16 febbraio per il 2020, invece, vedevano una crescita dello 0,5%, a testimonianza di un clima di sfiducia generale.

Il credit crunch e le crisi economiche

Forse questo periodo storico sarà diverso dai precedenti, con effetti differenti sull'economia, ma una costante di ogni crisi economica resta la mancanza di liquidità per le piccole e medie imprese.

Il cosiddetto **credit crunch**, o “stretta del credito”, corrisponde appunto a questa situazione nella quale molte attività si trovano con liquidità scarsa o del tutto assente.

Le cause più comuni di questa condizione sono:

- ***Scarsa capitalizzazione degli istituti di credito***
- ***Aumento dei tassi di interesse, maggiori difficoltà per chi richiede un prestito***

Come è ben noto dalle cronache, la stretta del credito ha un effetto molto negativo sul sistema economico nazionale e dell'eurozona.

Le imprese, soprattutto quelle di piccole dimensioni, fanno molta fatica a ottenere prestiti dalle banche e di conseguenza non sempre riescono a far fronte ai loro impegni finanziari, alimentando quindi il circolo vizioso dell'insolvenza.

In ogni crisi economica le imprese si sono così trovate prive di risorse finanziarie proprio quando lo scenario economico si faceva più cupo e le necessità finanziarie più stringenti. Tale scenario ha provocato un'impennata dei dissesti industriali e delle cessazioni di attività.

Possiamo quindi concludere che ogni **crisi economica** comporta sempre una **crisi di liquidità**.

Il barter e la moneta complementare

In ogni situazione di crisi chiunque ha pensato a una propria soluzione, per il proprio salvadanaio, per la propria attività, per la comunità in cui si trova, per il proprio paese o per il mondo.

Di tutte le idee che sono nate in questi periodi di difficoltà molte sono state inutili, talvolta addirittura capaci di peggiorare la situazione.

Nonostante siano passati anni dalla completa formazione del nostro sistema economico ci vengono proposte e riproposte sempre le solite soluzioni, ci viene chiesto di scendere a compromessi spesso inaccettabili e non sempre in grado di risolvere le cose.

Esiste una quantità inimmaginabile di azioni e di strategie che si può applicare per provare a rimanere a galla quando la barca affonda. Ma quali sono veramente valide? Come si fa a riconoscere ciò che funziona da ciò che non ha alcun potere sul mercato in cui siamo?

Per fare un po' di chiarezza è necessario ragionare sul periodo che stiamo vivendo; che cos'ha in comune con le crisi che lo hanno preceduto?

Come hanno fatto le attività a riprendersi durante la Grande Depressione o durante la crisi del 2008, quando nessuno aveva soldi per comprare o per investire in qualcosa che potesse funzionare, quando il **credit crunch** sembrava aver messo alle corde chiunque?

Quanto sta avvenendo in questi giorni con la pandemia di corona virus ci riporta alla Grande Depressione del 1929, crollarono le borse (celebre il crollo di Wall Street), l'inflazione galoppava, una guerra mondiale si era appena conclusa con milioni di morti portando a un clima di sfiducia nel sistema socioeconomico.

Così nei primi anni 30, in Danimarca, ma soprattutto in Svizzera, nacquero le iniziative di mutuo soccorso tra imprenditori per cercare di limitare gli effetti sul capitale di quel grave momento economico creando **sistemi di credito senza capitali e forme di scambio non monetarie**.

Esistono varie forme di scambio non monetarie nei paesi post-industrializzati, dalle prime esperienze in Canada degli anni Settanta, agli attuali sistemi come il Bristol Pound inglese, il Système d'Echange Local (SEL) e l'Occitan comuni in Francia e in paesi francofoni, il Member Organized Resource Exchange (MORE) presente negli Stati Uniti e i Tauschring e il WIR sviluppati in Germania e Svizzera e la Rete d'Economia Locale (REL) e il Sistema di Reciprocità Indiretta (SRI) presenti in Italia.

Tutti questi sistemi sono organizzati in modo da poter effettuare scambi reciproci di beni e servizi senza moneta, o con monete complementari alla valuta nazionale.

Facendo questo si valorizza il ruolo della persona nella comunità e il ruolo delle imprese nell'economia locale, grazie allo sviluppo di una rete solida e vincente.

I sistemi di scambio non monetari sono inseriti tra quelle esperienze di pensiero plurale che si contrappongono al pensiero unico economico dominante. Il riferimento di fondo è la consapevolezza che esistono dei limiti allo sviluppo ed è necessario riuscire a vivere bene pur disponendo di minori risorse naturali e finanziarie.

In particolare, si pone l'accento sulla necessità di una rivoluzione delle coscienze, piuttosto che delle strutture. Questo significa puntare alla qualità della vita piuttosto che al prodotto interno lordo per cercare di costruire insieme, invece che da soli.

La crisi economico-finanziaria e le sue devastanti conseguenze in termini di aumento spropositato dell'inflazione hanno suscitato un interesse sempre maggiore nei confronti di sistemi monetari alternativi/complementari. Si tratta di sistemi di scambio non monetari per sviluppare l'economia dei Paesi colpiti dalle inadeguate politiche bancarie e finanziarie.

Accanto alle **organizzazioni** che promuovono l'utilizzo di monete complementari si affiancano **società** che hanno sviluppato un business in grado di accrescere lo **sviluppo economico delle imprese a corto di liquidità**.

Queste società hanno scelto di aiutare queste imprese tramite il **barter** o “corporate barter” o “barter trading”, cioè lo **scambio multilaterale di beni o servizi in compensazione**. In questo meccanismo non è necessario l'utilizzo di moneta poiché gli associati usufruiscono di conti virtuali in cui si annotano debiti e crediti che non generano **alcun interesse**.

È comunque possibile vendere e comprare con **compensazioni parziali**, ovvero impostando il prezzo di un prodotto o servizio con una percentuale in euro e un'altra in crediti.

Nell'ultimo capitolo vedrete qualche esempio di compensazione parziale che vi permetterà di chiarire la sua applicabilità.

Se nei periodi di crisi storiche questi sistemi di scambio scomparivano nelle fasi di ripresa economica, oggi molte realtà affiancano al sistema di pagamento tradizionale il sistema complementare: un ottimo esempio è Banca WIR, nata nel 1934 in Svizzera, che permette finanziamenti e investimenti in valute CHF e CHW, cioè franchi svizzeri e Wir svizzeri (moneta complementare) e funge anche da mediatore di barter verso 60000 imprese.

Oggi i principali attori dell'intermediazione in barter sono riuniti nell'IRTA (International Reciprocal Trade Association), associazione non profit volta a promuoverne l'attività a livello mondiale.

La parola “barter” dall'inglese si traduce letteralmente in **baratto**, e il concetto fondamentale richiama quello antico dello scambio di merci, ma quello a cui noi facciamo riferimento è un sistema di baratto contemporaneo che avvantaggia tutti gli affiliati. La caratteristica innovativa consiste nella multilateralità: la transazione commerciale non si limita a un mero scambio di merci o servizi di tipo bilaterale, bensì prevede l'assunzione di crediti, da parte di chi vende, e debiti, da parte di chi acquista, direttamente nei confronti del circuito, che possono essere saldati rispettivamente con l'acquisto e la vendita di beni e servizi nel circuito in un tempo successivo.

Questo meccanismo consente la fluida circolazione degli scambi nel circuito e il saldo di crediti e debiti è la garanzia dell'equilibrio del mercato del circuito.

Le operazioni di barter trading fra aziende sono regolate in Italia da un'apposita normativa, che prevede una regolare emissione di fattura da parte dell'azienda che consegna i beni o i servizi all'azienda che li riceve.

La fattura dovrà riportare un'apposita dicitura, che identifica, a fronte della transazione, il mancato pagamento del corrispettivo economico e la contestuale acquisizione del credito che sarà successivamente compensato con altre fatture di fornitura a debito.

Come gli imprenditori usano il barter da 20 anni in Italia

Una delle realtà più importanti in Italia che si occupa di **barter trading** si trova a Brescia ed è **bexb SpA**, un'azienda che offre una soluzione all'attuale congiuntura economico-finanziaria che ha frenato i volumi di consumi e vendite delle imprese causando stagnazione e crisi di liquidità.

La mission che bexb segue dal 2001 è quella di:
Restituire il potere d'acquisto e supportare l'aumento delle vendite grazie a un servizio esclusivo che consente di risparmiare liquidità e di incrementare il proprio fatturato.

Dal 2001 ad oggi la **Community bexb** raggruppa circa 5000 aziende che lavorano regolarmente da 20 anni utilizzando anche il barter per acquistare e vendere beni e servizi.

Migliaia di imprenditori grazie alla Community hanno avuto una maggiore disponibilità di liquidità, ma non accedono soltanto a un credito senza interessi, hanno anche la possibilità di smobilizzare i magazzini vendendo merce a un circuito che ha interesse a comprare, aumentare i propri clienti e nel complesso il proprio volume d'affari senza dover fare sconti o scendere a compromessi.

Storie di successo

Acquisire nuovi clienti è il motivo principale per entrare in Bexb.

Il valore dell'adesione non si misura solo in termini di fatturato, ma anche in quanti clienti nuovi si portano a casa. Chi ha una rete commerciale sa bene quanto costa acquisire un nuovo cliente (concorrenza, sconti, tempo, marketing etc.).

Bexb è un sistema brillante perché acquisire un cliente nuovo non costa nulla. Basta canalizzare gli acquisti (che un'azienda sosterebbe comunque) verso le attività del circuito, affinché la rete commerciale bexb favorisca te come fornitore. Dieci o venti clienti nuovi possono valere l'adesione al circuito, considerando che si tratta di clientela business con cui costruire un rapporto duraturo.

Vi riportiamo quindi alcuni esempi di successo di una delle zone più sviluppate in Italia.

Acquaviva - Ristrutturazione (2016)

Importo totale: 1.300.000€ barter medio 40% (520.000€), a cui vanno aggiunti circa 180.000€ di indotto.

Acquaviva per la ristrutturazione della nuova sede, ambientata in una cascina dell'800, raggiunge un accordo con Edil3 per la maggior parte dei lavori da eseguire. Grazie a questa operazione Acquaviva vende nel circuito boccioni d'acqua e **recupera il debito in circa due anni, senza necessità di ricorrere a finanziamenti bancari.**

Moncartons - Realizzazione Fotovoltaico e nuova copertura con smaltimento eternit (2010)

Importo totale: 2.860.000€ barter 15% (429.000€)

In periodo di incentivi sul fotovoltaico, Moncartons ottiene la possibilità di effettuare l'intervento su circa 10.000mq di tetto in condizioni critiche e soggetto a infiltrazioni. Per un produttore di cartone si trattava di una situazione non sostenibile.

Praticamente non c'è investimento di capitali diretti, in quanto la parte finanziata tramite mutuo viene interamente coperta dagli incentivi, mentre quello che avrebbe dovuto essere l'anticipo viene regolato tramite la compensazione.

T.D. Srl - Realizzazione villa e residence Toscolano (2013)

Importo totale: 600.000€ barter 40% (240.000€).

Grazie all'accordo con Consorzio Corsini Costruzioni, T.D. srl porta a termine la realizzazione di un residence ed una villa esclusiva con piscina a Toscolano Maderno. Gli importi finanziati attraverso bexb vengono in seguito recuperati attraverso la vendita di autovetture da parte di un'azienda collegata a T.D. tramite una cessione di credito.

Akko - Acquisto 3 appartamenti (2016-2017-2020)

Importo totale: 400.000€ barter medio 60% (240.000€).

Akko è una società che opera nella consulenza, tenuta paghe e contabilità. Essendo molto richiesti i loro servizi, non ha possibilità di "sfogare" il proprio credito attraverso l'acquisto di beni funzionali alla propria attività; da qui l'idea di patrimonializzare la società attraverso l'acquisizione di immobili da metter poi a reddito.

Questi sono solo alcuni esempi delle transazioni che gli aderenti al circuito bexb effettuano ogni anno dal 2001 a oggi, non solo a Brescia, ma in tutta Italia.

Abbiamo professionisti che si occupano di favorire movimenti come questi, adattandosi alle esigenze di ogni cliente per promuovere un **mercato solido e organizzato** che permette a tutti di sfruttare al 100% le proprie capacità, indipendentemente da ciò che succede nel mercato esterno.

Siamo certi che questo ebook ti abbiamo dato utili informazioni e ti abbia aperto ad opportunità finanziarie e commerciali forse nuove per te.

Sarebbe molto utile per noi avere un tuo commento sul nostro lavoro, visita i nostri profili facebook e linkedin e scrivici il tuo pensiero, ti ringraziamo fin da ora.

Se vuoi avere maggiori informazioni, vai al sito: www.BexB.it

Grazie dell'attenzione

Marketing BexB SpA