

IL CIRCUITO

Cresce l'uso di monete complementari Così 2mila imprese si pagano «In-Lire»

Raggiunti volumi significativi: 70mila transazioni (una media di 1.700 al mese) e 70 milioni in controvalore. Le aziende associate possono acquistare beni e servizi tramite la piattaforma. Rotundo: «Alimentiamo scambi e contrastiamo la carenza di liquidità»

LUCANDREA MASSARO
Roma

Si dice che una volta bastava una stretta di mano per chiudere un contratto, che almeno fino a qualche anno fa non era l'algoritmo a definire la tua solvibilità bancaria, ma un direttore di banca che conosceva vita morte e miracoli di tutte le attività economiche di una zona e dunque sapeva di chi fidarsi e a chi affidare i soldi della banca. Un po' con questa stessa filosofia di fondo, il recupero della fiducia reciproca, funziona il circuito di In-Lire, un network che in cinque anni ha raggiunto 2000 imprese di ogni tipologia offrendo servizi dal web design agli studi notarili e alle professioni ordinarie, fino ai prodotti al consumo e aziendali che ha raggiunto volumi importanti: 70mila transazioni, ormai alla media di 1.700 al mese e 70 milioni di euro in controvalore. Un network basato su una moneta complementare in cui tutti gli associati si possono scambiare dalle camere o i tavoli vuoti, ai computer alle prestazioni professionali attraverso un credito e il lavoro costante di decine di broker che fanno in maniera tale che domanda e offerta si incontrino.

«Tramite il circuito le aziende possono acquistare beni e servizi pagandoli anche in crediti attraverso la piattaforma, cosa che spesso magari non riescono a fare nel mercato tradizionale perché gli manca pro-

prio quella liquidità che gli consentirebbe di fare questo tipo di investimenti» spiega Giuseppe Rotundo, direttore generale di In-Lire. «Diciamo che il nostro transato, oltre a rappresentare centinaia di strette di mano fra fornitori e clienti, che prima di entrare all'interno del circuito non si conoscevano, rappresentano poi quella fettina di economia reale che non si sarebbe mossa se non ci fosse stata una modalità di pagamento aggiuntiva che consente questi scambi». L'idea è infatti questa: aziende, ma anche singoli professionisti e onlus, pagano un fee annuale per stare dentro al circuito, gli viene aperto un piccolo scoperto e poi possono vendere e comprare senza sborsare euro ma crediti In-Lire. «Noi rappresentiamo un gestore di un circuito chiuso fra aziende che aderiscono attraverso un percorso di validazione di quello che fanno sostanzialmente e di quanto quello che fanno possa essere appetibile all'interno del circuito da parte delle altre aziende già associate - dice ancora Rotundo -. Una volta che i broker hanno fatto fare match tra offerta e domanda, le aziende decidono come farsi pagare: in euro, in crediti, o un mix tra i due sistemi e per la parte in crediti possono usare una piattaforma del tutto simile a quella dell'home banking».

La cosa più interessante rispetto ad altri sistemi di monete complementari è che il sistema si autotutela da eventuali "default" con un fondo di ga-

ranzia alimentato dalle transazioni prelevando mediamente un 3% del valore, che viene accantonato nel fondo e che «costituisce un po' il massetto finanziario del circuito al quale il gestore attinge per ripianare la posizione di debito che magari l'azienda ha lasciato, in modo tale che il circuito stia sempre in equilibrio tra il dare e l'avere complessivo della massa monetaria interna al circuito e poi il gestore se vuole si rivale individualmente magari per recuperare quella somma dall'azienda» spiega ancora Rotundo. Un sistema quindi che alimenta scambi e fa conoscere clienti, allevia la necessità di liquidità per le aziende senza per questo fare concorrenza al circuito bancario di cui In-Lire si dice "ancillare". Ma quali sono le prospettive di crescita? «Siamo, tra interni ed esterni, circa 50 persone, con un bilancio di 1,3 milioni di fatturato e la prospettiva di arrivare 10 mila aziende coinvolte con una operazione di crowdfunding di due milioni e mezzo per aumentare il capitale e fare investire in strumenti di AI da mettere a supporto del sistema di brokeraggio del circuito» dice infine Rotundo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

