

SARDEX. NON DI SOLA MONETA...

“Abbiamo preso in considerazione ogni aspetto della nostra attività sia in termini di risk management che di compliance. Questi elementi sono stati al centro delle nostre riflessioni già in fase di progettazione e, con un confronto costruttivo e costante con i regolatori, sono stati approfonditi e gestiti con serenità e con successo.”

Telos: Quando nacque, nel 2009, Sardex fu considerata da molti un’utopia; oggi è una realtà consolidata, con un circuito di oltre 3500 imprese, destinata ad espandersi. Ci racconta questa storia e le ragioni di questo successo?

Roberto Spano: Le ragioni sono legate innanzitutto ad una complessità e specificità che spesso sono state ridotte nella loro portata; difatti, al contrario di quanto a volte è stato raccontato, Sardex.net non è solo un modo per far fronte alla mancanza di liquidità, risparmiare o aumentare il proprio fatturato. Sardex.net è prima di tutto un sistema progettato per far sì che ogni aderente possa accrescere la propria rete di relazioni fiduciarie instaurando con gli altri membri del *network* legami forti e duraturi, fondati su una visione comune e sulla condivisione di alcune regole e valori di base.

Il successo dell’iniziativa, dal nostro punto di vista, non è pertanto ascrivibile ai soli aspetti di natura economica, che di certo rivestono un ruolo di primaria importanza, ma al sistema di connessioni che il circuito è in grado di generare. Sono le relazioni e la collaborazione con gli iscritti e tra gli iscritti il vero motore del progetto.

Per questo ritengo che il Circuito rappresenti già oggi molto di più di un mero strumento finanziario. Con l’ingresso nella rete, al fianco di aziende e professionisti e dei collaboratori delle imprese aderenti, unitamente alle associazioni operanti nel terzo settore, il *network* si è arricchito non solo in termini di possibilità e opportunità ma anche e soprattutto in termini di radicamento e sostegno al territorio, mostrando una grande capacità di generare coesione e impatto sociale.

Come è evidente dall’analisi dei dati, che evidenziano negli ultimi anni una crescita esponenziale del numero di operazioni (con un incremento significativo delle piccole operazioni), il rapporto degli iscritti con lo strumento è diventato quotidiano ed abbraccia qualsiasi ambito della vita di tutti i giorni (dalla spesa alimentare allo svago, fino alla donazioni). Attraverso queste semplici azioni, la partecipazione al Circuito, oltre a rappresentare un’occasione di risparmio è diventata per ognuno dei partecipanti anche un modo di accrescere la partecipazione alla vita comunitaria e al contempo di rafforzare i rapporti fiduciarî al suo interno.

Sardex.net dal mio punto di vista è pertanto un modo nuovo di ripensare l’economia e le comunità locali: interconnesse, collaborative e sostenute dalla forza del gruppo e dalla fiducia reciproca.

Sardex si propone quale strumento di pagamento complementare alla moneta ufficiale. Quali sono i vantaggi rispetto alla moneta tradizionale? Le due realtà possono coesistere senza problemi?

Il taglio della domanda mi suggerisce che ci sia un fraintendimento di fondo rispetto a cosa Sardex rappresenta per i suoi aderenti. Giova quindi evidenziare preliminarmente un aspetto: Sardex.net è innanzitutto un *network* di operatori locali. Una rete progettata per facilitare le relazioni, umane prima ancora che economiche, tra i diversi soggetti economici operanti nell’Isola. Per perseguire con successo questo obiettivo e incrementare qualitativamente e quantitativamente le interrelazioni tra gli aderenti, abbiamo studiato una serie di strumenti e servizi dedicati, tra i quali, per l’appunto, una struttura di *mutual credit* legata ad una unità di conto interna (il Sardex) e ad un sistema di compensazione.

Da questo punto di vista, ovviamente, il *mutual credit* rappresenta un canale di finanziamento che non si sostituisce ma si affianca piuttosto a quelli tradizionali. Un canale supplementare e aggiuntivo, non quindi sostitutivo, che permette alle imprese aderenti di farsi credito reciprocamente senza interessi, attraverso la messa a valore del proprio potenziale produttivo inespresso e di rafforzare i propri legami fiduciarî sul territorio all’interno delle rispettive comunità.

Il *network* Sardex.net è - pertanto - anche un mercato aggiuntivo che non si sostituisce alla moneta Euro ma va a sommarsi ad essa garantendo un incremento del fatturato e della base clienti. Il fatturato derivante dalle vendite effettuate nell’ambito del circuito permette alle imprese di abbattere dei costi in moneta corrente, quindi di migliorare il proprio *cashflow* e, allo stesso tempo, di affrontare investimenti che diversamente sarebbero stati rimandati per via della mancanza di liquidità.

I detrattori di Sardex sostengono che in tal modo si facilita l’evasione fiscale. Cosa rispondete a queste accuse?

Rispondiamo semplicemente che queste accuse non hanno il benché minimo fondamento. Direi anzi che è vero proprio l’opposto. Probabilmente, i detrattori che usano tali argomenti parlano senza aver minimamente approfondito il tema. Eppure è sufficiente leggere solo una parte del materiale, anche accademico, disponibile in rete su Sardex per evitare di muovere accuse infondate e superficiali. La ragione di quanto sostengo è molto semplice ed è nota a tutti coloro che hanno svolto una minima attività di approfondimento sull’argomento.

Tutte le transazioni tra gli aderenti, infatti, sono regolamentate, fatturate e contabilizzate. Si tratta di normalissime fatture denominate in Euro. L’unica differenza è che, nel campo in cui generalmente sono indicate le modalità di pagamento, le fatture in questione devono riportare la dicitura “pagamento effettuato tramite adesione al circuito Sardex.net”.

All'interno del nostro sistema i pagamenti sono tutti tracciati. Ogni operazione deve essere accompagnata da data e numero fattura/scontrino/ricevuta. Quindi, più che uno strumento che facilita l'evasione, si tratta di un mezzo che la rende *de facto* impossibile, almeno per la quota parte del giro d'affari relativo alle operazioni effettuate all'interno del Circuito.

Nello sviluppare Sardex avete incontrato ostacoli normativi, sia a livello nazionale che UE? Come li avete superati?

Non abbiamo trovato particolari ostacoli dal punto di vista della normativa sia nazionale che europea. Ci siamo mossi e abbiamo progettato la nostra attività nella rigorosa e puntuale osservanza della normativa esistente. Già in fase di studio, infatti, abbiamo preso in considerazione ogni aspetto della nostra attività sia in termini di *risk management* che in termini di *compliance*. Questi elementi sono stati al centro delle nostre riflessioni già in fase di ideazione e progettazione e, anche alla luce di un confronto costruttivo e costante con i regolatori, sono stati approfonditi e gestiti con serenità e con successo.

Marco Sonsini

Editoriale

Come nasce l'interesse ad intervistare una determinata persona per Primo Piano Scala c? Semplice. Un trafiletto su un giornale che suscita la nostra attenzione, un commento fatto da qualcuno in una conversazione, un riferimento trovato in una ricerca, magari su altro, sul web. A Sardex siamo arrivati attraverso un commento di un nostro lettore che aveva visto il nostro slideshare su **Bitcoin**: "*Siete i soliti estero-fili, perché non scrivete di Sardex invece?*". Punti sul vivo, ci siamo subito informati. Ma a quanto pare non abbastanza, e nemmeno molto preparato era il nostro lettore. Ci siamo resi conto di non avere capito bene di cosa sia davvero quando Roberto Spano, AD di Sardex, ad una delle nostre domande ha risposto, con la tipica cortesia della sua terra: *Il taglio della domanda mi suggerisce che ci sia un fraintendimento di fondo rispetto a cosa Sardex rappresenta per i suoi aderenti.*" E allora stavolta, in questo editoriale, invece di commentare vogliamo raccontarvi la storia di Gabriele Littera, Piero Sanna, Carlo Mancuso, Giuseppe Littera e Franco Contu da Serramanna, Sardegna. Un gruppo di amici, quasi tutti laureati in lettere o in marketing, con pochissima esperienza di finanza, cercavano di costruire qualcosa che permettesse loro di lavorare nella loro amata isola, sempre più impoverita dopo la crisi del 2008. Non solo impoverita, ma flagellata anche dalla chiusura del rubinetto del credito. Agli imprenditori locali le banche smisero di concedere prestiti. Il danaro liquido diventa quindi sempre più raro. Niente liquidità porta immediatamente ad un taglio occupazionale. E allora i 4 ragazzi pensano bene di creare una moneta. L'ispirazione la ebbe Giuseppe nei suoi anni di studio a Leeds, dove incontra, sui libri, l'esperienza della moneta complementare svizzera **WIR**. E per farla breve, nasce l'idea della moneta complementare Sardex: che ha un valore pari all'Euro (1 Sardex=1 Euro). Come funziona? Ogni società aderisce al Circuito pagando un'iscrizione e un canone annuale o mensile. Da quel momento in poi, chi fa parte del *network* può mettere in vendita beni e servizi e acquistare quelli messi in vendita da altri. Non ha nulla a che fare con il baratto, con Bitcoin o con Blockchain. Un esempio pratico è utile a capire: un parrucchiere, che ha già messo in vendita i suoi servizi che gli sono stati pagati in Sardex da altri membri del Circuito, ha racimolato un po' di Sardex sul suo conto. Ora ha bisogno di nuovi arredi e trova nel *network* una società che li mette in vendita. Costano 2000 Sardex? Questa somma virtuale andrà sul conto della società di arredamenti. La società di arredamenti ha bisogno di cellulari per i suoi dipendenti che trova nel Circuito per 1500 Sardex? Semplicemente sconta dal suo conto 1500 dei 2000 Sardex che gli sono stati versati dal negozio di parrucchiere. E tutto questo accade senza intaccare la propria liquidità in euro. Un progetto semplice e sofisticato al tempo stesso quello di questi amici sardi. Come ha scritto il Financial Times, questi uomini hanno **The Sardex Factor**.



Roberto Spano si è laureato in Economia e Commercio all'Università degli Studi di Cagliari, ha poi studiato Finanza aziendale all'Università Bocconi e Microcredito e micro finanza all'Istituto per gli Studi di Politica Internazionale (ISPI) di Milano. In venticinque anni di esperienza nella direzione di imprese di servizi e industriali ha ricoperto numerosi ruoli, quali il controller, il responsabile amministrazione e finanza, finanza straordinaria e l'amministratore delegato. È tra i fondatori della società di consulenza **Tecnai** che svolge attività di consulenza, direzione e formazione su modelli di business e strategie economico-finanziarie. Tra i suoi temi di ricerca preferiti: reti, modelli di sviluppo economico locale, microcredito, modelli di credito reciproco, moneta complementare e sistemi di compensazione multilaterale. È Amministratore Delegato di Sardex. Sportivo, subacqueo per passione, studioso di economia locale, pensa che "*le strette di mano accendono l'intelligenza connettiva delle reti*".

Marco Sonsini