

Le monete complementari come strumento di rilancio delle economie locali

Il commercialista come costruttore e promotore
delle reti di impresa

Di Fabrizio Manzione
(fabrizio.roma2015@gmail.com)

ODCEC di Roma – Commissione Finanza ed Impresa

CONVEGNO DEL 28 NOVEMBRE 2019

Introduzione

Dalla nascita della moneta essa, seppur cambiando forma, ha mantenuto le sue caratteristiche fondamentali ed è stata sempre alla base della nostra economia. Tuttavia in una situazione come quella in cui ci troviamo tutt'oggi, dove, da un lato, le piccole e medie imprese sono in difficoltà per la carenza di credito (- 116 miliardi di crediti dal 2012 al 2018 secondo Bankitalia) e molte famiglie faticano ad arrivare a fine mese , si sente il bisogno di trovare una soluzione per ridare ossigeno alle economie dei territori depressi, come ad esempio il Mezzogiorno d'Italia, ma anche alcune zone del Centro e del Nord.

Gli istituti bancari ufficiali sembrano non essere più in grado di assolvere alle funzioni di sviluppo del sistema economico. Per questo è necessario ricercare degli strumenti alternativi che possano riuscire a rilanciare l'economia reale attraverso modalità non convenzionali. Uno tra questi strumenti è rappresentato certamente dalle «*monete complementari*».

La moneta

Monéta s. f. [lat. monēta, propr. attributo di Giunone, che secondo gli antichi (come der. di monere «avvertire») significherebbe «l'avvertitrice», per i buoni avvertimenti dati dalla dea ai Romani nei pericoli; l'estensione di significato è dovuta al fatto che la zecca di Roma si trovava nelle vicinanze del tempio dedicato a Giunone Moneta sul Campidoglio].

La moneta è l'insieme di tutto ciò che, in un dato Paese e in un dato periodo, è accettato come mezzo di pagamento, e usato quindi come intermediario degli scambi, misura dei valori e riserva di valore. La moneta è, in generale, uno strumento accettato da tutti per il pagamento di beni e/o servizi o nel rifondere i debiti. Essa può essere un qualunque oggetto il cui valore sia riconosciuto da tutti gli utilizzatori.

Le funzioni della moneta

La nostra economia si è basata quasi fin da subito sul denaro, che per definizione assolve a tre principali funzioni:

- **mezzo di scambio;**
- **unità di conto;**
- **riserva di valore.**

Per “mezzo di scambio” si intende uno strumento intermediario negli scambi di beni e servizi; senza il denaro l’economia sarebbe infatti basata sul baratto (scambio di beni e/o servizi con altri beni e/o servizi), il quale però richiede un numero molto elevato di informazioni e di conseguenza ha un costo molto alto. Con “unità di conto”, invece, si intende la capacità del denaro di misurare il valore dei beni e/o servizi in termini della moneta stessa. Se così non fosse ogni bene sarebbe valutato in termini di altri beni. Infine, per “riserva di valore” si intende l’attitudine che la moneta possiede nel mantenere il proprio valore nel tempo, per questo il denaro ha la capacità durevole di trasferire il potere d’acquisto. Si considera, infatti, che uno strumento di pagamento non perda il suo valore in seguito ad una temporanea detenzione da parte di un qualsiasi soggetto.

Le monete complementari nell'antichità

Sin dai tempi degli antichi Greci, e fino alla metà del 1800 nel mondo sono esistite una pluralità di monete. Gli ebrei, ad esempio, utilizzavano tre tipi di monete: il "siclo" per le attività religiose e per le transazioni che avevano a che fare col tempio, una moneta d'oro per lo scambio con altri popoli e una moneta di materiale più povero per il piccolo commercio locale.

Allo stesso modo, nella Grecia antica vi era una netta distinzione tra moneta locale (tipicamente in bronzo e utilizzata per gli scambi all'interno dell'agorà) e moneta esterna (d'argento e utilizzata nel commercio estero). Questa convivenza tra più monete si è conservata nei secoli, fino (e oltre) alla nascita della cartamoneta nel diciottesimo secolo. In tutto questo periodo l'oro è stata la moneta prevalente per gli scambi con l'estero, con brevi periodi in cui è stato invece l'argento a ricoprire questo ruolo. Con riguardo al commercio locale, coesistevano due monete, la moneta d'argento (di maggior pregio e potere d'acquisto), e quella di rame o bronzo, dalla capacità d'acquisto limitata e utilizzata soprattutto dai ceti poveri.

Nel passato, dunque, esistevano monete diverse per scopi diversi.

Differenze tra moneta ufficiale e moneta complementare

- **il corso su base volontaria**, che si distingue dal corso legale della valuta nazionale, riconosciuta dall'autorità statale come mezzo di pagamento.
- **La presenza di incentivi alla circolazione**, che possono realizzarsi come un costo per chi tiene ferma la moneta troppo a lungo o addirittura una vera e propria "data di scadenza", limitando così la funzione della moneta a mezzo di pagamento (ed evitando la stagnazione dell'economia).
- **Il profilo spiccatamente locale**, che fa sì che la ricchezza prodotta rimanga in loco invece di uscire dal contesto locale per prendere il volo verso paradisi fiscali. Inoltre la limitazione della circolazione a livello locale della valuta complementare contribuisce a proteggere le comunità locali dagli effetti dell'instabilità finanziaria che si genera a livello nazionale o internazionale.

Bisogni insoddisfatti e risorse inutilizzate

Il ruolo della moneta complementare su descritta è quello di mettere in relazione dei bisogni insoddisfatti con risorse che altrimenti rimarrebbero improduttive. Una moneta complementare permette di mobilitare beni disponibili che, in assenza di questa valuta, rimarrebbero inutilizzati perché soddisfano una domanda non solvibile se consideriamo solo la valuta ufficiale. Possono esistere diversi tipi di bisogni insoddisfatti: bisogni sociali (cura degli anziani), bisogni economici (disoccupazione, sotto-occupazione), bisogni commerciali (es. aiutare le drogherie locali a competere meglio contro le catene di supermercati), bisogni ecologici, culturali o educativi. Per quanto invece concerne le risorse inutilizzate, queste possono essere trovate nei posti più impensabili: pensate ai tavoli vuoti di un ristorante, agli edifici non ancora occupati, ai corsi di studio che non hanno ancora raggiunto il loro limite di iscrizioni, o a tutte quelle persone prive di un lavoro che avrebbero la voglia e le capacità per rendersi utili.

Con la valuta complementare si può inoltre promuovere il valore della reciprocità, individuato dall'economista ungherese Karl Polanyi come il principale motore del benessere di una comunità, ideale ormai sacrificato sull'altare del profitto a tutti i costi.

Le categorie commerciali della moneta complementare

Le monete complementari, nel perseguimento dei loro obiettivi, possono essere raggruppate in 4 categorie commerciali:

Business to business (B2B): Queste valute complementari vengono solitamente create da imprese per facilitare lo scambio con fornitori e grossisti. Tutte le commercial barter currencies (monete di baratto commerciale) rientrano in questa categoria.

Business to consumer (B2C): Le valute complementari oggi più diffuse sono le loyalty currencies (monete "fedeltà"), emesse da imprese o gruppi di imprese per incoraggiare il cliente a tornare da loro. Le frequent flyer miles (buoni millemiglia) rappresentano il più grande sistema facente parte di questa categoria, con più di 1,5 trilioni di miglia emesse ogni anno dalle 5 Compagnie aeree più grandi. Un altro sistema di questo tipo è rappresentato dai noti "buoni sconto", buoni cartacei scambiabili per beni/servizi in negozi al dettaglio o supermercati.

Consumer to consumer (C2C): Uno degli esempi di maggior successo di questa categoria è il sistema di pagamento "pay-pal", usato largamente su siti di acquisti e aste online come Amazon e e-Bay.

Consumer to business (C2B): attualmente non ci sono esempi conosciuti

La progettazione di una moneta complementare

Nella progettazione di una moneta complementare bisogna considerare 4 diversi aspetti:

- **il mezzo di supporto utilizzato**
- **la funzione che si vuole attribuire alla moneta**
- **il processo di emissione**
- **il meccanismo di recupero dei costi**

I supporti delle monete complementari

I supporti utilizzati per l'emissione e la gestione di monete complementari possono essere identificati nei seguenti tipi:

- **Moneta merce:** La moneta merce ha assunto nella storia una grande varietà di forme. Per secoli, le società hanno usato con successo sale, uova, tessuti e altri oggetti come valute di scambio. In tempi più recenti, durante la seconda guerra mondiale, nei campi di concentramento le sigarette venivano usate come valuta dai prigionieri. Oggi, la moneta di carbone di Osaka rappresenta un esempio contemporaneo di moneta merce.
- **Banconote e monete:** Sono il tipo di moneta più comune e familiare ai giorni nostri. La loro popolarità è dovuta ai bassi costi di produzione, alla facilità di trasporto e alla comodità nel maneggiarle. D'altro canto queste possono essere più facilmente contraffatte.
- **Supporti elettronici:** I mezzi elettronici comprendono le smartcards, dapprima utilizzate come borsellini elettronici, denaro elettronico e poi, negli ultimi anni, usate come carte di credito.

Le funzioni della valuta complementare

Nel discorso specifico delle valute complementari possiamo dire con sicurezza che queste non svolgono quasi mai la funzione di **unità di conto** (o misura del valore), lasciando il "monopolio" di questa funzione alla valuta nazionale convenzionale (e denominando la propria unità di conto in termini di unità di moneta nazionale).

Per le valute che non giocano il ruolo di misura di valore (la stragrande maggioranza), la funzione di **mezzo di scambio** è quella più importante. La facilità e il costo del loro uso come mezzo di scambio dipende prevalentemente dal mezzo di supporto utilizzato.

L'ultima funzione classica della moneta è quella di **riserva di valore**. In riferimento alle valute complementari non è desiderabile che queste svolgano la funzione di riserva di valore.

Se infatti l'obiettivo dichiarato delle valute complementari è quello di soddisfare bisogni insoddisfatti tramite risorse inutilizzate, è di fondamentale importanza che tali valute circolino in continuazione. Nello specifico, per incoraggiare la circolazione di una moneta, una buona soluzione è quella di scoraggiarne l'accumulo.

Il processo di emissione delle monete

Sono sei le modalità conosciute di emissione di una moneta:

- **Valute sostenute da beni/servizi:** di solito le valute più forti sono quelle sostenute da un bene/servizio e direttamente rimborsabili in unità di questo (es. oro);
- **Prestiti con garanzia legale:** E' il processo tipico con cui viene creata la maggior parte di valuta convenzionale: attraverso prestiti bancari garantiti da collateral di adeguata qualità.
- **Buoni rimborsabili:** si tratta di buoni acquistabili direttamente con moneta nazionale, con la funzione di mezzo di scambio, e rimborsabili nuovamente in valuta nazionale a condizioni predeterminate.
- **Buoni commerciali:** Sono simili ai buoni di cui sopra, ad eccezione del fatto che non possono essere rimborsati in unità di valuta nazionale. Possono essere assegnati gratuitamente o acquistati in particolari offerte. Non sono rimborsabili in contanti ma possono essere scambiati per acquistare beni o servizi. Un tipico esempio è rappresentato dai punti omaggio dei supermercati o dai ticket restaurant .

Il processo di emissione

- **Valute fedeltà:** le valute fedeltà sono valute commerciali complementari emesse dalle aziende per i clienti in proporzione agli acquisti effettuati da questi in valuta convenzionale. I punti «mille miglia» emessi dalle Compagnie aeree sono un classico esempio di valuta fedeltà.
- **Compensazione crediti/debiti all'interno di un circuito:** valuta emessa in virtù della nascita di un rapporto di debito/credito fra i partecipanti ad un market place. E' il meccanismo più usato per creare le vere e proprie monete complementari, di cui parleremo di seguito.

I meccanismi di recupero dei costi

Tutti i sistemi di pagamento richiedono un costo in termini di sforzo umano per la progettazione e la messa in atto, senza considerare il costo (non trascurabile) dell'infrastruttura necessaria al funzionamento del sistema stesso. Mentre una parte dei costi può essere coperta con valuta complementare, un'altra parte deve essere coperta da unità della valuta nazionale convenzionale. Presentiamo di seguito diverse ipotesi di meccanismi di recupero dei costi:

- **Nessun recupero:** La prima opzione è quella di non recuperare alcun costo. Per la componente dei costi recuperabili dalla valuta complementare, in molti sistemi di mutual credit si provvede ad aprire un conto per spese generali dove chi ha lavorato alla creazione del sistema viene iscritto a credito nei confronti dei futuri partecipanti al sistema.
- **Tariffa fissa:** Una seconda opzione è quella di imporre una tariffa fissa. Questa può essere una tariffa periodica (annuale o trimestrale) o una tariffa d'entrata.
- **Tariffa di transazione:** Le tariffe di transazione si dividono in due categorie: quelle calcolate come percentuale delle quantità scambiate, e quelle di ammontare fisso per transazione. Le tariffe di transazione sono tipicamente rimosse nella stessa valuta in cui è avvenuta lo scambio.

Le banche del tempo

La banca del tempo è un sistema in cui le persone scambiano reciprocamente attività, servizi, saperi. E' definibile quindi come: "una libera associazione tra persone che si auto-organizzano e si scambiano tempo per aiutarsi soprattutto nelle piccole necessità quotidiane". Le banche del tempo sono organizzate come istituti di credito in cui le transazioni sono basate sulla circolazione del tempo, anziché del denaro. La più grande differenza è che non si maturano mai interessi né in passivo e né in negativo! L'unico obbligo che si ha è il pareggiamento del conto! Nella Banca del Tempo il valore delle attività scambiate corrisponde unicamente alle ore impiegate per realizzarle e la regola è coniugare l'utilità con il piacere. Chiunque può aderire ad una banca del tempo, poiché ognuno è potenzialmente in grado di offrire qualcosa di utile ad altri e tutti hanno bisogno di qualcosa. Come tutte le altre associazioni, le Banche del Tempo sono regolate da un Atto costitutivo e dallo Statuto. Come previsto dalle leggi nazionali e regionali, essi devono essere registrati. Ogni nuovo socio che aderisce all'Associazione prende visione fin da subito sia dello Statuto sia del Regolamento che contiene sia le regole costitutive dell'associazione, sia le modalità per l'adesione. La "regola di fondo che vige in tutte le B.T. è lo scambio". Sinonimo di reciproca convenienza, lo scambio presuppone, per sua stessa definizione, che i soggetti che entrano in relazione siano attivi. Le B.T. servono a soddisfare bisogni materiali e bisogni immateriali.

START HERE

Lesley joins a Time Bank and lists the skills she has and the things she needs.



Lesley helps **Helga** with her shopping and earns two Time Dollars



Lesley spends her Time Dollars having **Michael** teach her how to play the guitar.



Edgar earns Time Dollars by petsitting **Michael's** parakeet.



Edgar earns another Time Dollar helping **Jose** with his taxes.



To be continued...

The Time Banking Way "Neighbors Helping Neighbors"



Stanley weeds **Helga's** garden and earns Time Dollars.



Lesley spends her Time Dollars having **Helga** help **Rasputin** with his reading.



Stanley spends that Time Dollar by attending a yoga class led by **Lesley**.



Stanley earns a Time Dollar by taking **Deidre** and her children to a show.



Deidre earns Time Dollars by watching **Stanley** and **Sarah's** children.



Kenny, Oscar, and Sarah spend Time Dollars by attending a community dinner-and-a-movie night.



Kenny, Oscar, and Sarah are paid by **Edgar's** non-profit to circulate petitions for installing bike paths.

Un esempio di valuta-tempo complementare: Ithaca Hour

La Ithaca hour è una moneta cartacea creata nel 1991 da Paul Glover a Ithaca, nello stato di New York. Un'Ithaca Hour vale dieci dollari, e corrisponde al prezzo di un'ora di lavoro. Una volta ottenuta questa non può essere convertita in dollari. Vi sono diversi benefici ad aderire ad un sistema del genere:

- 1) Essa viene spesso offerta gratuitamente dalle aziende locali sotto forma di bonus ai dipendenti per creare maggior dinamismo sul piano degli scambi locali;
- 2) la possibilità di chiedere uno stipendio in hours innalza implicitamente il salario minimo a 10\$ per ora di lavoro, favorendo i lavori malpagati;
- 3) Essa può essere spesa solo nelle piccole e medie attività facenti parte del circuito Ithaca. In questo modo si permette ai negozianti di "sopravvivere" alla concorrenza delle grandi catene di ipermercati come Wal-Mart, per giunta promuovendo prodotti locali;

Quello delle Ithaca hours rappresenta uno degli esempi di valuta complementare con maggior successo. La cittadina Newyorkese ha visto grazie ad essa uno sviluppo senza precedenti, grazie ad una comunità molto attiva negli scambi e al diffondersi tra tutti del consumo di produzioni locali che rischiavano di soccombere rispetto ai beni venduti da Wal-Mart

EIGHT-PER-HOUR

IN ITHACA WE TRUST

THIS NOTE IS
VALID FOR THE
SANYI LOCAL BUS



Ithaca, NY

ONE
EIGHTH
SERIES 1904

1350
1/8

EIGHTH HOUR

1/8

FOUR-PER-HALF

Il Regiogeld tedesco

Il Regiogeld, o denaro regionale, è un tentativo di trovare una valida alternativa all'euro nella valorizzazione di produzioni a livello regionale. La prima moneta di questo sistema ad essere stata istituita è il Roland a Brema (2001) , seguita subito dopo dal Chiemgauer in Baviera. In pochi anni il Regiogeld ha accresciuto la propria popolarità, arrivando nel 2018 a contare circa 30 valute locali effettivamente in circolazione.

Queste mirano a migliorare il potere d'acquisto locale e a rafforzare l'economia locale, collegando la moneta al distretto e lasciandola circolare all'interno della comunità. Più nello specifico, l'obiettivo esplicito di tali valute è quello di «instaurare un'atmosfera di cooperazione, facilitare la sponsorizzazione delle ONG locali e delle organizzazioni comunitarie e costruire un'economia che comprenda meno speculazione monetaria e concorra a migliorare l'ambiente»

Le valute regionali possono essere convertite in euro a determinate condizioni e con l'applicazione di una penalizzazione.

Lo Sceec

Lo ŠCEC funziona in modo molto semplice. E' una percentuale del prezzo di beni e servizi scelta liberamente da chi vende. Lo ŠCEC rappresenta uno sconto che però passa di mano in mano e può essere riutilizzato all'infinito (Solidarietà ChE Cammina). E' distribuito gratuitamente per cui è un'integrazione del reddito per chi lo usa e chi lo accetta lo riutilizza a sua volta in altre attività del circuito facendo circolare e mantenendo nel territorio la ricchezza. Lo ŠCEC è un atto di Solidarietà reciproca perché chi lo accetta offre un prezzo scontato alla sua comunità che lo sceglie invece di andare a fare acquisti alla GDO. A sua volta chi lo riceve e lo vuole riutilizzare farà altrettanto con i suoi colleghi imprenditori e risalirà la sua filiera coinvolgendo i fornitori. Lo ŠCEC è unico in tutta Italia e può essere utilizzato ovunque. In una logica di economia circolare e di mutuo aiuto, lo ŠCEC può essere accettato anche dai privati per offrire prestazioni occasionali nella comunità con una elevata percentuale di ŠCEC. Per prestazioni occasionali la legge prevede che queste siano caratterizzate dall'assenza di abitualità, professionalità, continuità e coordinazione e si svolgano con un compenso annuo non superiore a 5.000,00 euro. Nel caso di banche del tempo e attività di volontariato l'accettazione degli ŠCEC può arrivare al 100% del prezzo.

Lo Scec

Esempio: parcella del medico che accetta il 20% di Š: totale 100 € = 80 € + 20 Š. Il medico lo utilizza per pagare il suo commercialista, l'impresa di pulizie o andando al ristorante.

Conto al ristorante che accetta il 25% di Š: totale 50 € = 37,50 € + 12,50 Š. il ristoratore può acquistare materie prime da un produttore locale e così via.

Lo ŠCEC da un punto di vista fiscale è uno Sconto Incondizionato e non entra nell'imponibile, va comunque inserito nello scontrino o nella fattura.

Si tratta di buoni per ottenere una riduzione di prezzo che gli associati decidono di farsi reciprocamente attraverso un atto volontario, da cui ci si può svincolare in qualsiasi momento. La percentuale di accettazione del buono di Solidarietà viene lasciata alla libera scelta dell'associato che offre prodotti o servizi; un'accettazione che va solitamente dal 10 al 30%. Pur essendo mutuato dalla pratica della GDO lo SCEC, la Solidarietà ChE Cammina, viene messo a disposizione della comunità e usato esclusivamente insieme agli euro e ha l'obiettivo di ancorare al territorio la ricchezza e farla reinvestire nel circuito, favorendo le produzioni locali. Il coordinamento nazionale, formato dai rappresentanti regionali votati dai soci attivisti, si è dato un regolamento di distribuzione che garantisce equità, trasparenza, equilibrio nella emissione regionale /nazionale di SCEC. Arcipelago lavora anche alla ricostruzione delle comunità sociali attraverso la Solidarietà reciproca e il mutuo aiuto riscoprendo i valori delle nostre radici contadine. Dal luglio 2010 l'Agenzia dell'entrate ha risposto positivamente all'interpello promosso da Arcipelago e ha sancito la legittimità fiscale dello SCEC.

Altro aspetto dell'uso del buono SCEC è quello legato allo scambio di servizi occasionali fra privati regolato dalla legge n. 53/2000 dove può essere usato come metro per il tempo dedicato.

Wir

La Wir Bank è una banca svizzera con sede a Basilea e fondata nel 1934. Attiva sotto il controllo della Banca nazionale svizzera e riconosciuta ufficialmente dalla Banca Mondiale, riveste lo stesso ruolo di una banca centrale nella creazione del Wir, una moneta privata utilizzata esclusivamente da una rete di 60.000 PMI svizzere assieme alle valute ufficiali.

Dopo le guerre e le crisi generalmente emergono nuovi meccanismi di creazione monetaria. Nel 1694, dopo la guerra contro la Francia, ci fu la fondazione della Banca d'Inghilterra e in seguito, durante la Seconda Guerra Mondiale, nel 1944, ci fu Bretton Woods ecc.. L'instaurazione del Wir segue la crisi del 1929. All'epoca gli investimenti erano ad un punto morto, i crediti delle banche ai minimi storici e i profitti delle aziende inesistenti. Warner Zimmermann e Paolo Enz insieme ad altri 13 soci decidono allora, sull'esempio della cooperativa JAK fondata in Danimarca, e ispirandosi alle teorie di Silvio Gesell, di creare una moneta senza interessi riservata agli imprenditori svizzeri per lottare contro la concentrazione delle ricchezze, nonché contro la fuga di capitali. Si accende l'entusiasmo e il progetto viene approvato dopo un anno.

Il Wir si basa sul principio di compensazione di crediti/debiti.

Wir

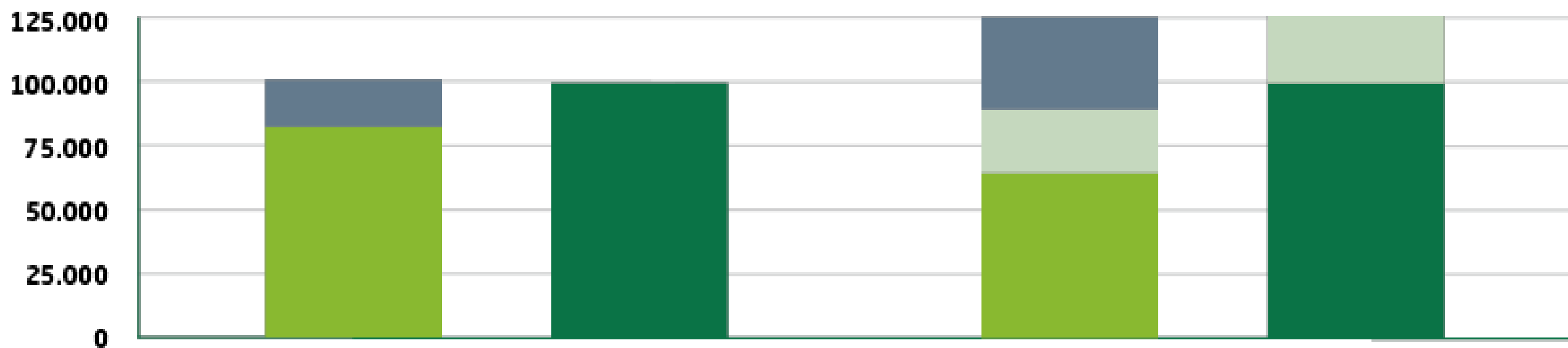
La Wir Bank possiamo dire che è l'esempio di maggior successo di moneta complementare attualmente in essere. Il Wir, nasce sulle teorie di Silvio Gesell. Il valore del Wir è agganciato a quello del Franco Svizzero (1 Wir= 1 CHF) e il tratto più distintivo è l'assenza di interessi. All'inizio, non solo i conti non erano sottoposti a interesse, ma subivano perdite se lasciati fermi. Questo doveva incentivare i soci a reinvestire il loro denaro e mantenerlo in circolazione. Nel 1948 fu abolita questa clausola, ma persiste a tutt'oggi l'assenza di interessi, che è una caratteristica di fondo delle valute complementari. Nel 1998 il gruppo ha cambiato il suo nome in Wir Bank, a seguito dell'ingresso nel circuito ufficiale delle banche svizzere, e accanto alla normale attività bancaria gestisce il circuito monetario Wir. Oggi 60.000 PMI svizzere utilizzano il wir per una parte delle transazioni. Queste 60.000 PMI rappresentano circa il 20% del tessuto locale di PMI e grazie al wir sono state creati negli anni migliaia di posti di lavoro e decine di nuove imprese, che hanno trovato nella Banca Wir il giusto partner finanziario.



Sardex

4.000 imprese associate al circuito, 700mila transazioni e più di 350 milioni di controvalore in euro di giro d'affari complessivo dalla nascita: questi sono i numeri del Sardex , circuito di moneta complementare che rappresenta uno dei più interessanti e ambiziosi progetti di sviluppo economico locale a livello europeo, in una delle terre più depresse d'Italia. Il funzionamento di Sardex è molto semplice: le imprese che si iscrivono a Sardex, pagando una quota d'iscrizione annuale (dai 400 € ai 4.000 € a seconda del fatturato), ricevono sul loro conto una linea predefinita di crediti con scadenza annuale, ognuno dei quali ha valore pari a un euro. Alla fine dell'anno l'impresa deve aver azzerato il fido di cassa con i Sardex incassati dalla vendita dei beni o servizi che produce, all'interno del circuito medesimo. Per ogni transazione che fanno in Sardex con altri soggetti economici aderenti al circuito, viene registrato un credito e un debito in ciascun conto . Non ci sono interessi, né attivi né passivi. Il Sardex quindi non è una moneta virtuale (come il Bitcoin) e non è un'alternativa all'euro. Si tratta di un sistema di scambio di debiti e crediti interno a un circuito di aziende, fondato sul principio che se qualcuno produce beni o servizi con un potenziale mercato nel circuito, questo è già di per sé un valore. Quell'azienda avrà diritto a ricevere crediti sotto forma di Sardex, proporzionali al valore dei beni e servizi che può offrire, da spendere presso le aziende e i professionisti aderenti

Costi Euro Ricavi Euro Costi/Ricavi Sardex Margine



COSTI

RICAVI

Bilancio semplificato di un'Impresa
tipo non Iscritta a Sardex

COSTI

RICAVI

Bilancio semplificato di un'Impresa
tipo dopo l'iscrizione a Sardex

Gli sviluppi del Sardex

Fino ad oggi sono nati 12 circuiti affiliati in tutta Italia, l'ultimo in Liguria quest'anno (gennaio 2019). Raggruppano 3.000 realtà socie (fuori dalla Sardegna). «Il nostro obiettivo è coprire tutta la penisola – raccontano da Sardex – e siamo ragionando per un possibile ampliamento a livello internazionale. Ci sono arrivate richieste da San Paolo in Brasile, dalla Catalogna, dalla Grecia, dai Paesi dell'Est e dalla Francia. Stiamo valutando la fattibilità dell'operazione, perché dobbiamo considerare la diversità delle normative nazionali». Sardex si è anche aperto ai privati con il programma Sardex Bisoo che coinvolge oltre 15mila consumatori sardi, che ricevono una ricarica in crediti sardex a fronte di una spesa in euro nelle attività che aderiscono all'iniziativa. «Significa che i consumatori hanno riorientato sul territorio il loro potere d'acquisto, dando ossigeno alle attività che, di contro, li hanno premiati con una ricarica in Sardex di una determinata percentuale», spiegano i creatori del circuito .



I progetti sociali del Sardex

Dallo sviluppo di relazioni umane, con alla base il valore della fiducia, al sostegno di progetti sociali il passo è stato breve. «Con la Fondazione di Sardegna abbiamo avviato un progetto di sperimentazione nel territorio di Sassari – raccontano da Sardex – un sistema di social pay che consente il sostegno alle fasce di povertà estrema. Ai soggetti selezionati viene dato un conto in unità di credito spendibile solo in un circuito di beni realmente utili sul territorio: alimentari, farmacie (non al videopoker o al negozio di superalcolici). I crediti sono temporizzati: dopo 90 giorni scadono. In questo modo è possibile monitorare i contributi concessi e verificare i risultati sulle persone e sul territorio».

Un meccanismo simile è stato sviluppato dai fondatori del Sardex per superare le lungaggini di pagamento da parte della Pubblica Amministrazione: gli imprenditori a fronte di crediti verso la PA dati in garanzia, ricevono subito crediti in moneta complementare, non in euro, da spendere in un circuito ristretto e in un tempo abbastanza limitato. «Questo favorisce gli scambi permette di monitorare la spesa, aiuta i piccoli imprenditori nelle loro spese quotidiane, superando i problemi di mancanza di liquidità delle pubbliche amministrazioni».

I motivi del successo del Sardex

Il perché del successo di questo progetto è da ricercare in tanti fattori e su livelli diversi, da quello economico a quello umano. Partiamo da quest'ultimo: Sardex aiuta a mettere in rete imprese e persone: genera nuovi rapporti di fiducia, aiuta a fare gruppo e avviare collaborazioni, partnership e progetti condivisi, oltre ad aprire in maniera immediata nuovi mercati. Dal punto di vista economico, invece, Sardex contribuisce a creare nuovi business, mettendo l'economia al centro rispetto alla finanza. La moneta, come detto precedentemente, è rappresentata dai beni e servizi forniti dall'impresa.

Una lettura interessante del fenomeno l'ha data in un'intervista proprio Gianluca Dettori, il primo investitore a scommettere davvero nel progetto Sardex. «la circolazione del Sardex – dice il founder di dpixel – è 7 volte superiore all'euro: 1 credito in Sardex genera fino a 7 euro di Pil, 1 euro di credito ordinario genera 1,5 euro di Pil. Insomma è un fortissimo stimolo al commercio ed incrementa il fatturato del circuito, ne riduce i costi e apre l'accesso al credito anche a chi non ne ha diritto secondo gli standard tradizionali».

La normativa europea

Con la Direttiva UE 2018/843 del Parlamento e del Consiglio europeo, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea come L 156 del 19.06.2018, l'Unione Europea ha riconosciuto e normato i sistemi di pagamento alternativi all'euro, dando loro piena legittimità. La direttiva dovrà essere recepita dai vari Stati entro il 10 gennaio 2020.

Ecco la definizione data ad esse dalla UE:

“Una rappresentazione di valore digitale che non è emessa o garantita da una banca centrale o da un ente pubblico, non è necessariamente legata a una valuta legalmente istituita, non possiede lo status giuridico di valuta o moneta, ma è accettata da persone fisiche e giuridiche come mezzo di scambio e può essere trasferita, memorizzata e scambiata elettronicamente”.

Secondo le indicazioni della UE ogni azienda può fatturare fino ad una percentuale massima del 20% in una moneta che non abbia corso legale. Chiaramente le imposte su questa percentuale di fatturato devono essere pagate in euro o comunque in valuta nazionale.

La normativa italiana per le monete complementari a compensazione

Il Codice Civile italiano prevede la possibilità il reciproco trasferimento di beni o servizi, in quanto trattasi di 'permuta'. L'art. 1552 c.c. recita: << La permuta è il contratto che ha per oggetto il reciproco trasferimento della proprietà di cose, o di altri diritti, da un contraente all'altro.>> . Nonostante nella permuta si abbia lo scambio di un bene con un altro bene essa è un contratto consensuale e non reale (1376 c.c.); è un contratto ad effetti reali e, per definizione, oneroso. Rispetto alla vendita (1470 c.c.) il pagamento di un prezzo in denaro è sostituito dal trasferimento della proprietà di una cosa; come per essa, possono essere necessarie una certa forma e la trascrizione a seconda dell'oggetto (1350, 2643, n. 1 c.c.) . Non viene stabilito un prezzo: peculiarità del contratto di permuta infatti è quella di trasferire beni o diritti acquisiti, essendo peraltro una versione più moderna dell'antico metodo del baratto. Quando gli scambi avvengono tra operatori economici nell'esercizio di una impresa o nell'esercizio di arte o professione costituiscono operazioni imponibili ai fini IVA (art. 1 DPR 633/72). Si tratta di processi soggetti ad IVA (consegna dei beni e/o servizi, art. 2 e 3 DPR 633/1972). L'operazione di scambio o di baratto si qualifica fiscalmente come un contratto di permuta (art. 1552 C.C.), tali operazioni sono regolate dall'art. 11 e dall'art.13, comma 2, lett. d), del D.P.R. 633/1972.

Regole alla base dei circuiti di moneta complementare

Ci sono alcune regole di base che occorre tener ben presente:

- **Divieto di convertibilità in euro delle monete complementari**
- Divieto di emettere la moneta complementare sotto forma di banconote (Artt. 141, 142 del Regio Decreto n.204 del 1910)
- Una emissione di moneta complementare locale non deve essere "garantita" da nessun fondo di garanzia, mediante raccolta in euro. Le monete complementari sono basate infatti, per antonomasia, sulla accettazione volontaria : chi vuole le può accettare, chi non si fida non le accetta(e continua a patire la carenza della moneta ufficiale!)
- Le monete complementari si caratterizzano per il fatto di non generare interessi pecuniari. L'art. 1282 del Codice Civile prevede infatti che i crediti di natura pecuniaria facciano sorgere il diritto per il creditore agli interessi, quindi ad ottenere una somma superiore a quella già dovuta, che rappresenta il corrispettivo per il creditore per essersi privato di liquidità monetaria. Infatti, l'obbligazione che sorge dallo scambio effettuato con le monete complementari non è considerata un'obbligazione pecuniaria, ovvero un debito di una somma di denaro, ma una prestazione di dare o di fare che verrà definita solo successivamente al momento dell'impiego della moneta al prossimo acquisto all'interno della comunità.
- La moneta complementare emessa è solo una unità di conto e non una riserva di valore

Caratteristiche di un circuito di moneta complementare

Per un buon risultato di efficienza di un sistema di Monete Complementari, cioè per una reale espansione dell'economia in un dato territorio in cui si forma un Circuito si deve cercare di rendere:

- **veloce il flusso di circolazione:** dunque formando, specialmente all'inizio, un Circuito dotato di tipologie commerciali, ecc... , di varietà abbastanza grande; e possibilmente che esse abbiano fra di loro, almeno potenzialmente non in maniera imposta, continuo bisogno l'una dell'altra. Inoltre, sia nel caso "a compensazione" sia in quella "a sconto" è intuibilmente assurdo assemblare una serie di attività doppione, o attività che non hanno mai, per lemma, bisogno di scambiarsi nulla. Dunque non si potrà emettere presumibilmente mai una fattura di una di esse nei confronti dell'altra. Allora quello non rappresenterebbe un Circuito che interagisce con continui acquisti e vendite all'interno, ma un gruppo di semplici ... vicini di casa;

- **conveniente nell'interscambio con euro** nel caso non si scelga la parità 1 : 1 con l'euro; quindi una "Moneta" si deve rendere conveniente rispetto all'euro negli scambi; per cui si tenderà, ancora di più, a utilizzare/liberarsi/piazzare/spendere prima questa moneta;

Caratteristiche di un circuito di moneta complementare

- **deve essere diffusa e accettata anche da entità pubbliche:** dunque accrescendone la referenzialità; magari all'inizio intanto solo per alcune qualità di imposte, multe, mense sociali, e altri piccoli servizi;
- **deve essere accettata anche in territori attigui al proprio;**
- **deve essere adeguatamente "rara«:** cioè, specie in quelle a sconto, appropriata nella emissione ad una corrispondente mole beni che deve poter acquistare/scambiare. Non è sensato emettere biglietti (o bit elettronici, che è la stessa cosa) a rotazione continua ed invadere il mercato localissimo con quantità da coriandoli a carnevale. Se il Circuito è costituito ancora da solo poche attività, il mercato si satura subito. Allora si deve invece fare un conto sommario della merce che esse possono mettere sul mercato del Circuito, e in quale percentuale di sconto, e con questi dati far circolare una congrua quantità di Buoni.
- Il Circuito di imprese aderenti deve essere adeguatamente **diversificato ed equilibrato.**
- Al circuito basato sul meccanismo di compensazione debiti/crediti **possono aderire solo i titolari di partita IVA**

Molto poi dipende dall'abilità e dall'esperienza di chi gestisce il circuito.

I vantaggi della creazione di un circuito di moneta complementare per imprese e territori

Ottenimento di una linea di credito senza interessi, con riduzione dei costi bancari, diversificazione delle fonti di finanziamento e aumento della liquidità

Ingresso in una rete di imprese certificate e diversificate, con le quali creare una vera e propria rete, o semplicemente significative sinergie, ottimizzando i costi di fornitura

Aumento della velocità di circolazione monetaria nel territorio con indiscusso beneficio per le imprese e l'economia in generale, generando un circolo virtuoso; cioè un circolo di scambi merce-monete che produce altri circoli di scambio, che a loro volta ne producono altri;

Questo sistema di connessioni nel circuito forza il territorio locale a 'conoscersi' meglio e ogni azienda a conoscere i servizi che l'altra può offrire, quindi ad organizzarsi in maniera più intelligente in una sorta di rete di esperienze, oltreché di servizi, a livello locale;

Possibilità per i dipendenti delle imprese aderenti al circuito di migliorare il loro tenore di vita grazie all'integrazione del salario con «bonus» in moneta complementare.

Le reti d'impresa

Definizione: «le reti di imprese sono forme di aggregazione di imprenditori attorno ad un progetto condiviso. Con il contratto di rete due o più imprese si obbligano ad esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato (art. 3, co. 4-ter, DL n. 5/2009, conv. con L. n. 33/2009 e s.m.i.)».

Da questa definizione emergono alcuni importanti aspetti:

- 1) Le reti di imprese sono forme di aggregazione di imprenditori attorno ad un progetto condiviso: ovvero un gruppo di 2 o più imprenditori fanno proprio un progetto e decidono di dare il proprio contributo in merito alle proprie competenze (che sono gioco forza altamente specialistiche);
- 2) Con il contratto di rete due o più imprese si obbligano ad esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali: il che significa che ci mettiamo d'accordo su quanto vogliamo fare (v. punto 1) e come ognuno contribuirà, lo traduciamo in un accordo scritto e ci obblighiamo a rispettarlo. Ogni eventuale violazione del patto rientra nell'ambito del contratto, idem per ogni eventuale variazione in termini di comportamenti;
- 3) «Allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato»: qual è lo scopo? L'accrescimento della reciproca capacità innovativa e di competitività.

Vantaggi del contratto di rete

Vantaggi del contratto di rete	
Vantaggi fiscali: regime della sospensione d'imposta per utili accantonati a specifico fondo (Non più previsto)	Vantaggi amministrativi: rapporti diretti e preferenziali con gli enti e le amministrazioni Pubbliche
Vantaggi finanziari: accesso al credito sia per il singolo soggetto che per la Rete	Vantaggi strategici: accresciuta competitività e migliore approvvigionamento e utilizzo delle risorse comuni, possibilità del distacco dei dipendenti e della codatorialità

I timori degli imprenditori

- Con il contratto di rete qualcuno prende il controllo delle altre aziende: in realtà con il contratto si definisce in modo chiaro quante risorse l'imprenditore è disposto a dare per il progetto di rete. Si tenga presente che: il progetto si regge su un'idea imprenditoriale **condivisa**, che ha una sua fase di analisi e valutazione e che viene considerata percorribile da tutto il team di imprenditori, che in quella sede decidono **tempi e modalità di partecipazione** delle proprie imprese. Detta in altre parole, nessuno controlla nessuno, ma io (**imprenditore**) decido (**autonomamente**) se e come interagire con la rete **prima** di entrarvi, e la rete (costituita dagli altri imprenditori) è libera di accettarlo o meno;
- Qualcuno può pretendere dalla mia azienda qualcosa che non sa fare: il DL parla chiaro, “con il contratto di rete due o più imprese si obbligano ad esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali...”, infatti il focus è quello di spingere le aziende a fare in collaborazione ciò che sanno fare meglio;
- La proprietà intellettuale (PI) non è garantita: La PI viene tutelata primariamente durante la fase di definizione del contratto, concedendo o meno alle altre imprese la possibilità di impiegare le tecnologie o le conoscenze riservate; le leggi sulla proprietà intellettuale non sono teoria! Esistono dal 1883 e sono mature a sufficienza per tutelarla.

Monete complementari, reti d'impresa e il ruolo del commercialista

Alla luce dei concetti precedentemente espressi, si può dire che le reti d'impresa, se ben diversificate, possono costituire la base ottimale per dare vita ad un circuito di moneta complementare basato sul meccanismo della compensazione debiti/crediti. Con il vantaggio che la moneta complementare, può diventare lo strumento per dare vita al welfare aziendale per le singole imprese appartenenti al circuito, concordando con i dipendenti delle singole aziende il pagamento di un salario integrativo in moneta complementare, da utilizzare per acquistare beni e servizi (es. iscrizione asili per i figli, acquisto servizi sanitari, viaggi). In questa costruzione si disegna un ruolo fondamentale per il team di commercialisti chiamati a farsi «tessitori» e «promotori» della rete di imprese-clienti e poi indispensabile consulente della società di gestione del circuito di moneta complementare, alla quale, in virtù della rete sottostante possono essere affidate anche funzioni di gestione del personale e del welfare aziendale. Una grande opportunità per far fronte alle grandi sfide imposte dalla globalizzazione e dallo sviluppo tecnologico per un capitalismo come quello italiano dove l'86% delle imprese hanno un fatturato inferiore ai 2 milioni di euro e il 90% ha meno di 15 dipendenti. Secondo alcune stime le sinergie sviluppabili grazie alla costruzione della rete e del circuito di moneta complementare (riduzione di spese di marketing e pubblicità e minor indebitamento bancario) possono far risparmiare alle imprese aderenti un importo fino al 10% del fatturato.



Grazie per l'attenzione! Arrivederci

