

UNIVERSITA' CATTOLICA DEL SACRO CUORE

MILANO

Dottorato di ricerca in Sociologia, Organizzazioni, Culture

Ciclo XXXI

S.S.D.: SPS/07

**ASPETTI SOCIOLOGICI DELLA PRATICA MONETARIA
E CAPITALI CON RILEVANZA SOCIALE. IL CASO DEL
CIRCUITO SARDEX.NET**

Tesi di Dottorato di: Dario LANZETTI

Matricola: 4511726

Anno Accademico 2017-2018



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

Dottorato di ricerca in Sociologia, Organizzazioni, Culture

Ciclo XXXI

S.S.D.: SPS/07

**ASPETTI SOCIOLOGICI DELLA PRATICA MONETARIA
E CAPITALI CON RILEVANZA SOCIALE. IL CASO DEL
CIRCUITO SARDEX.NET**

Coordinatore: Chiar.ma Prof.ssa Emanuela MORA

Tesi di Dottorato di: Dario LANZETTI

Matricola: 4511726

Anno Accademico 2017-2018

Indice

| | |
|---|-----|
| Introduzione | 4 |
| <i>Premessa</i> | 4 |
| <i>Il caso di studio</i> | 10 |
| <i>La ricerca sul campo</i> | 16 |
| | |
| <i>Capitolo primo</i> | |
| La pratica monetaria e i suoi effetti sulla coesione sociale | 25 |
| 1. <i>L'uso del denaro come pratica sociale</i> | 25 |
| 2. <i>Denaro e vita dello spirito nel pensiero di G. Simmel</i> | 31 |
| 3. <i>Aspetti qualitativi della pratica monetaria nella prospettiva di V. Zelizer</i> | 36 |
| 4. <i>Sardex, una moneta a due facce</i> | 42 |
| 5. <i>Lo spirito pervasivo del denaro e il rischio della liquidazione del mondo</i> | 50 |
| 6. <i>Le funzioni del denaro e la questione del debito</i> | 60 |
| 7. <i>Il design di una moneta</i> | 68 |
| 8. <i>Il design del Sardex</i> | 73 |
| | |
| <i>Capitolo secondo</i> | |
| I capitali nella sfera sociale | 81 |
| 1. <i>Il capitale sociale</i> | 81 |
| 2. <i>La generazione di capitale sociale nel circuito Sardex.net</i> | 92 |
| 3. <i>Diversi generi di capitale con rilevanza sociale</i> | 100 |
| 4. <i>Le interazioni tra diversi generi di capitale</i> | 113 |
| | |
| Conclusione | 128 |
| | |
| Appendice - trascrizione integrale delle interviste - | 139 |
| | |
| Bibliografia | 304 |

Introduzione

Premessa

Questa indagine si propone di analizzare un sistema di scambio su scala locale che utilizza una moneta diversa dalla valuta ufficiale. Si adotterà una prospettiva prevalentemente sociologica, ma che si avvarrà anche dei contributi che altre discipline possono fornire ai fini di una più ampia comprensione del fenomeno oggetto di studio.

Si cercherà di individuare, nei resoconti delle esperienze e delle aspettative dei soggetti coinvolti, aspetti legati allo scambio che mostrino come la pratica monetaria possa essere attuata in modalità differenti da quelle a cui ci ha abituato il sistema del mercato globale, e quali effetti queste differenze possano implicare su diversi piani, da quello economico a quello della coesione sociale e della sostenibilità ambientale.

Inoltre si proverà a far luce sui diversi generi di capitale che, oltre a quello finanziario, possono entrare in gioco in un sistema che opera all'interno di un

territorio specifico e si fonda su principi e finalità orientate al sostegno dell'economia locale.

La scelta del caso di studio analizzato è maturata da un interesse rivolto alle pratiche sorte dalla necessità di ripensare il funzionamento dell'economia in un periodo di crisi che ha rimesso in discussione il suo impianto tradizionale. Tra le varie esperienze innovative che hanno preso le mosse da questa necessità, si è ritenuto degno di particolare interesse l'approfondimento di un sistema di scambio locale rivolto alle piccole e medie imprese, cioè a un segmento strutturale di vitale importanza per l'economia reale e per il tessuto sociale di un territorio.

Il circuito di credito Sardex.net è stato istituito e si è sviluppato durante l'ultimo decennio, nel corso del quale la crisi finanziaria ha comportato, tra i suoi molteplici effetti, anche una sensibile restrizione del credito a disposizione delle piccole e medie imprese. Le conseguenze di tale stretta creditizia hanno prospettato effetti nefasti soprattutto in territori, come quello sardo, caratterizzati da un panorama imprenditoriale frammentato e cronicamente affetti da una bilancia commerciale negativa.

In gran parte a seguito dei successi nel contrastare gli effetti della stretta creditizia, oltre che per la relativamente ampia estensione che ha raggiunto in un solo decennio, quella di Sardex.net è ritenuta, nell'ambito dei sistemi di scambio con monete complementari, una tra le esperienze meglio riuscite a livello internazionale ed è considerata, sul territorio nazionale, un modello per la creazione di analoghi sistemi di scambio su base locale.

La ricerca delle differenti dimensioni di attribuzione di senso, che si suppone stiano alla base della scelta di far parte di una rete in cui è possibile scambiare beni e servizi al di fuori del sistema economico tradizionale, impone prima di tutto una riflessione sugli aspetti sociologici della pratica monetaria e sulle implicazioni che, a seconda dei diversi modi in cui può essere concepita e messa in atto, essa può avere sulle forme di scambio e sul contesto nel quale esse hanno luogo.

A tal fine si prenderà le mosse dal contributo dell'antropologo David Graeber, il quale ha recentemente confutato la ricostruzione del pensiero economico classico secondo cui la nascita del denaro avverrebbe a seguito di un'evoluzione dei sistemi di scambio fondati sul baratto.

La pratica monetaria affonda invece le sue radici nel sistema di gestione delle risorse che faceva capo ai templi delle antiche città-stato mesopotamiche e ha esercitato, fin dalla sua origine, un ruolo decisivo nella storia dell'organizzazione sociale, del commercio e delle imprese belliche. Essa ha consentito, in diversi momenti storici, tanto la realizzazione di grandiose imprese, quanto l'asservimento di intere porzioni di popolazione.

Si porrà una particolare attenzione a quelle che sono le funzioni che tradizionalmente il pensiero economico classico attribuisce al denaro e alle componenti strutturali che conferiscono a questo mezzo il potere di influire in modo pervasivo sulle interazioni sociali.

Il pensiero sociologico della modernità, in particolare grazie al prezioso contributo di Georg Simmel, ha posto l'accento sul carattere di pura quantità del denaro. Consentendo di porre pressoché ogni cosa su una medesima scala di valore, esso tende a presentarsi come mezzo versatile per eccellenza, occultando tuttavia gli aspetti qualitativi che differenziano ogni singolo ente.

Al fiorire della logica dell'economia monetaria Simmel associa, parallelamente, il trionfo dell'intelletto calcolatore nella vita quotidiana dell'uomo metropolitano, ormai sottoposto a una quantità di interazioni troppo numerosa per farvi fronte con un atteggiamento empatico.

Più recentemente, la sociologa Viviana Zelizer ha messo in evidenza come, d'altra parte, il denaro e il suo utilizzo conservino sempre degli aspetti qualitativi che ne rivelano il carattere di costruzione culturale. Non esiste, dunque, un solo tipo di denaro, né un solo modo con cui ne viene concepito l'utilizzo, ma la pratica monetaria si articola secondo presupposti differenti in differenti contesti.

Una prima domanda di ricerca che ci si porrà in questa fase è come il particolare *design* di una moneta, inteso come l'insieme delle caratteristiche strutturali che ne contraddistinguono il modo in cui è creata e le condizioni che regolano il suo utilizzo, possa influire sull'insieme delle interazioni sociali entro le quali essa opera.

Si porrà l'attenzione sulle differenze che la moneta Sardex presenta, rispetto alle valute ufficiali e alle più recenti criptovalute, in relazione alle diverse modalità con cui la pratica monetaria può essere esercitata. Ci si focalizzerà in particolare sui

principi che ne regolano la generazione e distruzione, sulla possibilità di applicare o meno di un tasso d'interesse e sulla gestione del conflitto tra due tra le funzioni che il pensiero classico attribuisce al denaro: quella di mezzo di scambio e quella di riserva di valore.

Che effetto hanno queste differenze sulle interazioni economiche che avvengono all'interno del circuito territoriale, rispetto a quelle proprie del mercato globale? Quale sono le ricadute che queste differenti interazioni possono comportare sulle relazioni sociali tra i soggetti coinvolti e sul territorio in cui vivono?

Alla luce delle questioni che saranno emerse da questo approfondimento, si cercherà poi di indagare sotto quali aspetti, nel caso del circuito di credito commerciale Sardex.net, si possa parlare di generazione di capitale sociale. A tal fine si prenderanno in considerazione alcune tra le prospettive sociologiche più accreditate e si cercherà di valutare sotto quali aspetti possano essere esplicative rispetto al caso oggetto di studio.

A fronte del carattere composito del concetto di capitale sociale, ci si proporrà successivamente di intraprendere una classificazione tra i diversi sotto-generi di capitale con rilevanza sociale che sarà stato possibile rilevare sia dal materiale raccolto sul campo, sia dai contributi teorici di cui ci si sarà serviti per indagarlo.

Infine ci si focalizzerà sulle reciproche interazioni tra i diversi generi di capitale individuati, provando a chiarire in quali modi essi possano convertirsi l'uno nell'altro, accrescersi reciprocamente o causare il deterioramento l'uno dell'altro. Si cercherà quindi di individuare se, tra queste interazioni, ve ne siano alcune nelle quali possa giocare un ruolo non irrilevante la scelta di utilizzare una moneta complementare come il Sardex.

Chi scrive ritiene che la sociologia, così come accade per molte altre scienze, possa trarre giovamento da un confronto tematico con altre discipline che si occupano di tematiche affini. Tenendo conto del carattere multidimensionale del tema trattato si è pertanto ritenuto necessario affiancare a contributi del pensiero sociologico classico e contemporaneo alcuni riferimenti alla riflessione filosofica, agli studi antropologici e a quelli economici, in alcune delle loro recenti sfaccettature che più si avvicinano a una visione sociologica dei temi che trattano.

È opportuno chiarire che esula dagli obiettivi di questa indagine un approfondimento che scenda nel dettaglio delle tecniche che, a livello strettamente finanziario, caratterizzano l'esperienza scelta come caso di studio. Si prenderanno comunque in considerazione gli aspetti macroscopici che, sul piano economico, presentano delle sostanziali differenze rispetto all'uso della moneta ufficiale, nella convinzione che tali aspetti, insieme ad altri di carattere sociale e culturale che contraddistinguono il sistema di scambio analizzato, siano quelli dai quali la riflessione sociologica possa trarre un maggiore arricchimento.

In conseguenza delle differenti specificità e della altrettanto differente diffusione degli innumerevoli sistemi di scambio tramite monete complementari (CCs) - ossia dei *networks* monetari che utilizzano uno specifico mezzo di scambio che integra le valute nazionali - non vi è un accordo universalmente riconosciuto sulla definizione delle *Complementary Currencies*, ma ne sono state formulate diverse (Lietaer, 2001; Blanc, 2011; Boonstra et al., 2013).

Qui riportiamo il pensiero recentemente espresso da Jeremy Rifkin in “*La società a costo marginale zero*”, dove l'accento è posto sul carattere collaborativo di queste esperienze:

Un numero crescente di persone ha iniziato a sperimentare un tipo di valuta differente, basato sull'intima collaborazione e sostenuto da nuovi livelli di capitale sociale. Dopo il collasso economico del 2008 le valute alternative, spesso chiamate «valute complementari» [...] hanno cominciato a farsi strada in varie comunità locali del mondo. Se ne erano già visti occasionali esempi in precedenza, in particolare durante la Grande Depressione, ma con effetti molto marginali. La loro versione attuale, però, potrebbe avere un impatto davvero notevole sulla società, perché viene alla luce in un'epoca in cui l'economia sociale sta conoscendo una rinascita, un periodo in cui centinaia di milioni di persone impegnano una parte sempre più consistente della loro vita quotidiana in attività collaborative, siano esse economiche o sociali, nel Commons collaborativo (Rifkin 2015: 369-370).

È doveroso precisare fin d'ora che la moneta Sardex non è stata istituita con l'intento di proporsi, nemmeno in prospettiva futura, come una valuta alternativa all'Euro. Ciò non sarebbe neppure compatibile con il *design* di tale moneta, che, al contrario, è stata progettata per affiancarsi alla valuta ufficiale e non potrebbe materialmente funzionare senza di essa.

I Sardex non sono coniatati né stampati, le transazioni avvengono integralmente in forma digitale tramite un conto *on-line* e una tessera elettronica,

sono tutte tracciate e implicano una fatturazione in Euro soggetta, come le altre transazioni, all'imposizione fiscale. I Sardex sono dei crediti, il cui valore è fisso e pari a un Euro per ogni Sardex, mediante i quali vengono saldati parzialmente o integralmente pagamenti fatturati in Euro tra le partite I.V.A. aderenti al circuito.

Come ci tiene a precisare il cofondatore del circuito, Carlo Mancosu,

[è importante] descrivere con le parole giuste, perché possono essere interpretate come un'altra cosa totalmente, un altro sistema con altri obiettivi. Invece i nostri sono molto chiari [...]. Ci sono tante [sottili differenze]... non so, tra la parola "alternativo" e "complementare". Noi siamo assolutamente complementari. Alternativo sarebbe prendere il posto dell'Euro. Non vogliamo fare questo, per niente. E dobbiamo essere molto chiari con questo fatto. E poi, anche il nostro sistema non lo permette. Comunque uno deve pagare le sue tasse e altri costi in Euro. E quindi è un sistema che deve essere complementare. Appena dici "alternativo", diventa una cosa antisistemica, proprio anti Europa, forse, o anti Repubblica, che non è, per niente (S_TP1).

Il caso di studio

Sardex.net, circuito di credito commerciale con sede a Serramanna (CA)

La frase che descrive i sardi come “*pocos, locos y mal unidos*”¹, talvolta attribuita a Carlo V ma più probabilmente opera dell’ambasciatore del re Filippo IV, Martin Carrillo, che nel 1641 stilò un resoconto in merito alla situazione linguistica e culturale della Sardegna (cfr. Blasco Ferrer, Ingrassia, 2009: 92), è divenuta un luogo comune soprattutto tra gli stessi sardi, nonostante il suo carattere iperbolico e ipercritico.

I sardi sono stati descritti come una popolazione caratterizzata da attitudini solitarie, individualiste e riluttanti ai cambiamenti (Lodde, 1998) e, allo stesso tempo, dalla presenza di reti familiari particolarmente coese al loro interno (Pinna, 1971). L’invidia e la chiusura delle comunità ha di conseguenza favorito la staticità e la strenua difesa delle tradizioni anche nelle attività economiche, condannando la regione a un debole sviluppo economico e limitando le spinte all’innovazione e all’imprenditorialità (Bottazzi, 1999).

Un’altro fatto degna di nota è l’esistenza di un tradizionale codice di condotta personale e di comportamento all’interno della comunità (Codice barbaricino), rimasto non scritto fino al 1960 (cfr. Pigliaru, 1959; Sirigu, 2007).

Una certa condivisione riguardo all’esistenza di questi aspetti di chiusura, invidia e tradizionalismo della popolazione sarda sono stati rilevati anche tra alcuni degli intervistati:

C’è una lunga tradizione in Sardegna di non collaborazione [...], basta leggere i racconti di viaggio dell’800, Wagner su tutti, [...] quando viene in Sardegna vede che ogni comune è un’isola. Cioè sono isole nell’isola. [...]

Questa è un’altra cosa che racconto spesso, però è una barzelletta, [...] dice: «c’è un sardo che trova la lampada di Aladino, la sfrega, esce il genio e dice: “ah ti devo esaudire uno dei tuoi desideri; sappi però che [di] tutto quello che chiedi io darò il doppio al tuo vicino”. E quello gli dice: “toglimi un occhio!”». [...]

¹ Pochi, matti e disgregati.

Quindi diciamo che questa tradizione di collaborazione non esiste di fatto. Sono invece convinto che nella [...] postmodernità, o contemporaneità, [...], il desiderio di comunità sia latente, ma comunque presente. Ovunque (S_TP1).

Noi sardi, purtroppo abbiamo questo brutto vizio: non crediamo molto nei nostri conterranei e quindi siamo molto scettici sulle cose che facciamo. [...]

Viene uno da fuori, è il re in terra. E magari è quello che ci frega... Viene un'idea da un sardo: "no, ma che cosa? lascia stare, tanto non capisce niente!". E magari quello ehehehehe va fuori, grossa università, oppure... vai tu all'estero e vedi che ha costruito l'impero, che neanche sapevi esistesse. Purtroppo è così, un po' forse è la mentalità di essere isolani. Isolati, chiusi, nelle quattro... non ci son le mura ma c'è il mare, ed è la stessa identica cosa. Diciamo che ci arriviamo un po' più tardi (S_U10).

L'ottico Danilo, dopo aver dichiarato ciò, ci tiene tuttavia a rivelare anche l'altra faccia della medaglia:

Dall'altro punto di vista, però, una volta che ci arrivi sei quasi un pochettino blindato, nel senso che difficilmente, poi, ci sarà uno sgarro, ci sarà un qualcosa che possa essere definito, insomma, una fregatura. [...] C'è una diffidenza iniziale, però dopo viene ripagata (S_U10).

In questo contesto l'esperienza di Sardex.net nasce nel 2010 dall'idea di quattro giovani sardi, dei quali nessuno poteva essere definito un economista, ma che erano fermamente motivati a fare qualcosa di costruttivo per fronteggiare il deterioramento delle condizioni economiche in atto nella loro regione, principalmente a causa della stretta creditizia che tendeva a soffocare le piccole e medie imprese locali. Dopo aver studiato alcuni esempi storici di monete differenti da quelle ufficiali ritennero che la soluzione più adatta fosse quella di creare un circuito di credito commerciale, una rete di scambio monitorata, rivolta alle partite I.V.A., basata su una moneta complementare il cui valore restasse ancorato a quello dell'Euro con un rapporto di uno a uno.

Il gruppo di imprese aderenti al circuito è aumentato in maniera esponenziale, passando da cento imprese reclutate nei primi cinque mesi del 2010, a cinquecento nel febbraio 2012, fino a raggiungere, alla fine del 2017, il considerevole numero di circa quattromila partite I.V.A. e un ammontare del transato in moneta Sardex pari a oltre cento milioni di Euro annui (cfr. Littera et al., pp. 5-10; <https://sardex.net/>).

Questo straordinario *exploit* ha suscitato grande interesse presso diverse istituzioni, fra le quali la Regione Sardegna, (con cui nel gennaio 2013 è stato siglato un accordo quadro), università italiane e straniere, fondi d'investimento e banche

(Banca Sella e Banca Etica), nonché il ministero dell'Economia e della Finanza tramite Invitalia Ventures. L'interazione con questi attori istituzionali e finanziari, alcuni dei quali entrati nel gruppo anche come soci, si è concretizzata in numerose collaborazioni in progetti e partenariati. Dall'aprile del 2016 Sardex S.R.L. è diventata una S.P.A..

Le finalità del gruppo, che attualmente impiega circa una cinquantina di dipendenti e una ventina di collaboratori, sono quelle di facilitare la collaborazione tra i diversi attori economici locali, favorire la nascita di nuove relazioni, ancorare la ricchezza al territorio riattivando i consumi e le produzioni locali e offrire un supporto e un sostegno reale agli operatori economici del territorio stesso².

La principale funzione che svolge Sardex.net è quella di ricucire la distanza fra il mondo della finanza globalizzata e quello dell'economia reale locale, fornendo credito alle piccole e medie imprese, che costituiscono - e sono destinate a continuare a costituire - la grandissima parte del sistema produttivo sardo, oltre che di quello italiano ed europeo.

Diciamo che siamo una voce un po' fuori dal coro [...]. Attualmente la congiuntura economica sta condannando a morte le piccole medie imprese. Condannare a morte le piccole medie imprese significa principalmente una cosa, ovvero radere al suolo l'economia. Cioè il 75% della forza lavoro lavora in piccole medie imprese, ok?

[...] Sardex dal mio punto di vista è più un'impresa culturale che un'impresa economica. Facciamo anche economia ma è un effetto collaterale. Ciò che le persone devono capire è che non si può vivere in questa sorta di regime di dissociazione mentale, no? Di psicopatia. Dove tu sei un produttore locale ma sei un consumatore globale sempre e comunque. Di per sé non puoi lamentarti che nessuno compra il tuo prodotto quando tu non compri quello degli altri attorno a te.

[...] [*Rispetto a*] questo credito che [*per le piccole e medie imprese*] non c'è, in parte, piccolissima, oggi è veramente piccola, infinitesimale, però noi facciamo il nostro pezzetto con le nostre aziende e quindi anche questo è un aiuto.

[...] Di fatto se tutti noi capiamo bene che tipo di ruolo svolgiamo nella produzione della catena del valore e in che modo possiamo [*agire*], migliorando la nostra condizione in un'ottica di miglioramento della condizione complessiva, a quel punto riusciamo ad agire effettivamente non solo per il nostro tornaconto ma per un tornaconto più esteso. Perché, come dico sempre, poi vincere da soli è un po' come non vincere. Siamo morti quando non hai più vinti (S_TP1).

Il meccanismo su cui si regge il circuito è piuttosto semplice: ogni impresa intenzionata ad aderire viene studiata dal punto di vista della sostenibilità finanziaria, del giro d'affari e della tipologia di merci che acquista e rivende. A fronte di una

² Cfr. <https://sardex.net>.

quota associativa annuale il gruppo Sardex.net rende disponibile una linea di credito senza interessi in moneta Sardex. Inoltre gli aderenti a Sardex.net sono supportati da un team di *brokers* che si occupa di rintracciare, per ciascuna azienda, possibili fornitori e clienti all'interno del circuito. L'obiettivo del reparto *brokers* consiste nel far incontrare, tra le aziende che fanno parte del circuito, la domanda di beni e servizi con l'offerta, mettendo in condizione le attività che hanno crediti in Sardex di spenderli e di fatto offrendo a tutti la possibilità di aumentare il proprio giro d'affari.

I *brokers*, che seguono attivamente le aziende aderenti e vanno alla ricerca di nuove attività che potrebbero inserirsi nel circuito andando a coprire eventuali anelli mancanti delle filiere, possono anche essere contattati telefonicamente ogni qualvolta un'attività aderente al circuito abbia bisogno di acquistare un nuovo genere di prodotti pagandolo in Sardex.

Altri collaboratori si dedicano costantemente al monitoraggio dei conti correnti, al fine di individuare i membri che risultano avere un saldo eccessivamente in attivo o eccessivamente in passivo e di contattarli, attraverso i *brokers*, per proporre soluzioni finalizzate ad evitare l'accumulo di crediti o debiti.

Dal momento in cui un'attività diventa parte del circuito deve accettare pagamenti in Sardex dagli altri membri interessati all'acquisto dei beni o servizi che offre, fino a un valore di mille Euro per transazione. Oltre i mille Euro viene concordata una parte in Sardex e una in Euro, giacché le transazioni, effettuabili unicamente in modo elettronico, sono tutte tracciate e la fatturazione avviene in Euro per l'intero ammontare. Ciò comporta il pagamento delle imposte in Euro e non è perciò possibile avere un'attività che commerci esclusivamente, o per un ammontare eccessivamente consistente, in Sardex. Le aziende possono in ogni caso decidere di porre un limite annuale alle loro entrate in Sardex, per evitare sbilanciamenti contabili con le riserve in Euro.

Il credito concesso va restituito entro un anno grazie agli incassi in Sardex. Se ciò non fosse possibile la linea di credito può essere rinnovata, altrimenti il debito in Sardex contratto dall'azienda si trasforma in debito in Euro legalmente esigibile dal gruppo Sardex.net. Così come la linea di credito, anche i saldi in attivo non generano interessi.

È inoltre possibile per le aziende non individuali, quando vi è un accordo con tutti o alcuni dei dipendenti, pagare loro una parte dello stipendio o dei premi aziendali in Sardex. In questi casi anche ai dipendenti viene fornita una tessera con cui possono provvedere a una parte delle loro spese personali utilizzando i Sardex. Sebbene ciò non rappresenti direttamente per i dipendenti un vantaggio economico, quanto piuttosto un limite nel ventaglio degli esercizi commerciali dove possono spendere, coloro i quali accettano una parte di stipendio in Sardex sono coscienti che questa pratica aiuta la sostenibilità finanziaria della loro azienda e l'economia del territorio nel suo complesso.

L'area *brokers* è il motore del circuito e consente a imprese e professionisti, nella maggior parte dei casi, di accedere a quote di mercato aggiuntive. Ciò avviene perché ogni nuovo aderente diventa un cliente privilegiato per tutti gli altri appartenenti al circuito. Non essendoci interessi attivi o passivi, non ha infatti senso accumulare la moneta Sardex, che circola a una velocità approssimativamente dieci volte superiore a quella dell'Euro. (Cfr. Sartori, Dini, 2016: 3)

A partire da ottobre 2018 (periodo successivo alla ricerca sul campo) è stata lanciata anche la carta "Sardex Bisoo", rivolta ai consumatori che effettuano acquisti presso le aziende aderenti al circuito. Tramite questa carta è possibile ottenere crediti in Sardex pari alla percentuale che l'azienda aderente riconosce al cliente sugli acquisti effettuati in Euro presso di essa. Questi crediti potranno poi essere utilizzati per effettuare pagamenti presso una parte delle aziende aderenti al circuito.

L'adesione all'iniziativa "Bisoo" non è infatti stata imposta, ma proposta alle aziende aderenti, le quali possono decidere se, e in che percentuale, riconoscere crediti ai clienti tesserati, nonché se accettare o meno la possibilità di essere pagati tramite questo tipo di carta³.

Il successo dell'esperienza di Sardex.net ha fornito la spinta per la creazione di altri circuiti gemelli in undici regioni italiane: Piemonte (Piemex.net), Valle d'Aosta (Valdex.net), Veneto (Venetex.net), Lombardia (Linx), Marche (Marchex.net), Abruzzo (Abrex.net), Molise Sannio (Samex.net), Emilia Romagna (Liberex.net), Campania (Felix.net), Umbria (Umbrex.net) e Lazio (Tibex.net).

³ Cfr. <https://www.bisoo.it>.

Attualmente è già possibile effettuare transazioni intercircuiti per i beni o servizi che non è possibile acquistare all'interno del proprio circuito regionale. Gli undici circuiti gemelli che, oltre ad aver sottoscritto un comune codice etico, condividono con Sardex.net regole, *vision*, *mission* e valori comuni, non hanno tuttavia ancora raggiunto una diffusione paragonabile a quella del circuito sardo.

La ricerca sul campo

Aspetti metodologici

Le tecniche utilizzate per questa indagine si ispirano al modello del “*case study*”⁴, con una particolare rilevanza accordata alle interviste semi-strutturate e cercando di adottare un approccio olistico, o quantomeno aperto alle diverse sfaccettature del fenomeno oggetto di studio che si prestano, a loro volta, a essere osservate sotto la lente di differenti discipline.

Il ricercatore si è servito di alcuni contributi scientifici inerenti al circuito di credito commerciale Sardex pubblicati nel recente passato, al fine di tratteggiare il contesto entro il quale si è sviluppata quest’esperienza e di comprendere dettagliatamente le fasi del suo sviluppo. Ha inoltre utilizzato informazioni presenti sul sito web <https://sardex.net/> e delle trascrizioni di quattro interviste (due testimoni privilegiati e due utenti), condotte nel marzo 2015 dalla sua *tutor*, Professoressa Carla Lunghi.

Lo strumento principale di cui ci si è avvalsi è, come detto, quello dell’intervista semi-strutturata, seguendo le procedure tecnico-metodologiche raccomandate da studiosi esperti nell’uso di strumenti qualitativi (Bichi, 2007; Altieri, 2009; Diana e Montesperelli, 2005; Pitrone, 2009; Cardano, 2003; Nigris, 2003; Cannavò e Frudà, 2007; Sala, 2010). In particolare si fa riferimento al metodo rogersiano (Rogers, 1944) della non direttività adattato all’intervista semi-strutturata, che comporta una parte di direttività nella strutturazione dell’intervista in diverse aree di analisi e la redazione di una traccia contenente alcune domande principali e alcune sottotematiche da indagare seguendo la tecnica a imbuto e quella dei rilanci.

L’intervista semi-strutturata è uno strumento versatile perché presenta un grado intermedio nei livelli delle proprietà generali degli atti di interrogazione, che

⁴ Per un approfondimento su tale tecnica si rimanda ai lavori di Yin (1984) e Stake (1995).

sono la standardizzazione e la direttività, così come in quelli delle proprietà dello schema di interrogazione: il grado di strutturazione e il tipo di funzione (cfr. Bichi, 2007: 40).

L'intervista semi-strutturata «si configura come un insieme di possibilità di interrogazione, configurate in base al livello di presenza di ciascuna proprietà, ma tendenzialmente privo di articolazione concettuale» (*ibid.*, p. 41). I suoi principali vantaggi consistono nella capacità di approfondimento qualitativo, in quella di rilevare il non misurabile e il non standardizzabile e nella flessibilità e capacità di personalizzazione (cfr. Altieri, 2009: 357). Per queste ragioni è stata ritenuta lo strumento più efficace per uno studio che mira ad essere in parte descrittivo e in parte esplicativo, ma senza finalità di misurazione né pretese di rappresentatività nel campione.

Un aspetto al quale si è data particolare importanza nella conduzione delle interviste è quello legato alla dimensione comunicativa. Per questo motivo l'intervistatore ha cercato sempre di «costruire una situazione di *empatia*, in cui egli riesce[a] a porsi dal punto di vista dell'altro e a mettere l'intervistato in una situazione di piena disponibilità» (*ibid.*, p. 351), impegno che in un caso è stato anche esplicitamente riconosciuto da Alessandro, uno dei testimoni privilegiati:

penso che sia la volta che ho parlato di più su Sardex [...] in vita mia, avendo di fronte, senza offesa, un estraneo (S_TP6).

Durante il mese di maggio 2017 sono state condotte diciotto interviste semi-strutturate, di cui sei a testimoni privilegiati e dodici a rappresentanti di attività con partita I.V.A. aderenti al circuito sardo.

La scelta di questo campione è basata sul fatto che coinvolge due categorie di persone che, per la loro posizione nel circuito, svolgono all'interno del sistema di scambio funzioni diverse e allo stesso tempo fondamentali.

La loro diversità e significatività sono criteri fondamentali nella scelta delle unità da campionare in una ricerca qualitativa, perché possono fornire informazioni importanti da angolature differenti. Gli stessi criteri (diversità e significatività) sono stati adottati anche nell'individuazione dei soggetti da intervistare all'interno sia dei testimoni privilegiati, sia degli aderenti al circuito. I primi sono stati reperiti tra:

fondatori, dipendenti e collaboratori con diverse mansioni all'interno della Sardex S.P.A. e intervistati senza l'interferenza di altri colleghi in una stanza messa a disposizione presso la sede dell'azienda stessa. I secondi tra imprenditori e commercianti che gestiscono la loro attività in condizioni e aree geografiche diverse, cercando di differenziali ulteriormente, per quanto possibile, per età, sesso e tipologia di attività.

Per quanto riguarda la dimensione del campione, il criterio seguito è stato quello della saturazione, che ritiene legittimo interrompere la rilevazione allorché si ritenga ragionevole che la sua prosecuzione non porti un significativo incremento delle informazioni necessarie a fare una buona analisi qualitativa tale da compensare il costo aggiuntivo in termini di difficoltà (Bertaux, 1981). Si è comunque consapevoli che il criterio di saturazione presenta forti rischi di soggettività, non tanto nel suo principio, che è ineccepibile, quanto nella sua attuazione pratica, non essendo dimostrabile in modo certo il suo avvenuto compimento.

La traccia dell'intervista è stata elaborata con l'intenzione sia di cogliere alcuni aspetti inerenti al *background* degli intervistati e delle loro attività, sia di approfondire alcune specifiche tematiche: le modalità con cui sono venuti a conoscenza del circuito, le aspettative in merito all'adesione, il loro grado di corrispondenza con l'esperienza maturata successivamente, i cambiamenti che l'adesione al circuito ha eventualmente portato, le opinioni riguardo al circuito e all'utilizzo della moneta complementare, nonché eventuali problemi riscontrati. Si è infine lasciato spazio per la narrazione di particolari aneddoti legati all'esperienza concreta, al fine di cogliere anche eventuali informazioni in campi non precedentemente presi in considerazione.

Le interviste sono state registrate utilizzando due registratori (uno dei quali incorporato nel telefono cellulare) al fine di minimizzare i rischi di perdita dei dati. In seguito sono state trascritte integralmente, in parte dallo stesso intervistatore-ricercatore e in parte da collaboratori. Queste ultime sono state poi corrette dal ricercatore.

Sul materiale raccolto è stata successivamente operata l'"analisi del contenuto" (De Lillo, 1971) per tematiche, senza l'utilizzo di *software* specifici, data la mole non insormontabile dei dati raccolti e in accordo con Altieri, secondo il quale

«tuttora i programmi proposti non sono del tutto convincenti e resta sempre una parte di lavoro di analisi da fare in proprio a cui lo studioso non può sfuggire» (Altieri, 2009: 359). Le operazioni seguite per l'analisi del contenuto sono essenzialmente due: la scomposizione analitica del materiale raccolto e la sua ricomposizione interpretativa (*ibid.*, p. 357). Per quanto riguarda la prima operazione, ogni singola informazione è stata classificata entro uno specifico ambito tematico o sotto-tematico. La ricomposizione interpretativa è stata effettuata comparando ogni elemento rilevante emerso dalla scomposizione con le dichiarazioni fornite dagli altri intervistati, messo in relazione con il quadro teorico-interpretativo e la documentazione esistente, fino a fornire risultati non meramente descrittivi, ma in grado di essere anche esplicativi rispetto alle tematiche oggetto di studio.

È stato ritenuto opportuno allegare in appendice le trascrizioni integrali di tutte le interviste condotte, in quanto la bontà delle due operazioni sopra citate può essere verificata solo avendo accesso al contesto dal quale le singole informazioni sono state estrapolate. Si ritiene che, in mancanza di una tale possibilità di verifica, possa essere compromessa la validità scientifica delle conclusioni raggiunte.

Di seguito sono riportati lo schema riassuntivo delle caratteristiche dei soggetti intervistati - divisi tra profilo dei testimoni privilegiati, profilo delle attività e degli utenti - e la traccia utilizzata per le interviste ad entrambi i gruppi.

| Testimoni privilegiati Sardex.net | | | | |
|--|--|--------------|---|-----------------------|
| <i>Nome</i> | <i>Posizione in Sardex S.P.A.</i> | <i>Sesso</i> | <i>Età (1=18-29, 2=30-49, 3=50 e oltre)</i> | <i>Identificativo</i> |
| Carlo Mancosu | Cofondatore, Chief Marketing & Communication | M | 2 | S_TP1 |
| Giovanni | Assistente esecutivo e insegnante di inglese ai dipendenti | M | 1 | S_TP2 |
| Nico | Assistente esecutivo alla direzione generale | M | 1 | S_TP3 |
| Valentina | Social media manager | F | 2 | S_TP4 |
| Paolo Dini | Consulente | M | 3 | S_TP5 |
| Alessandro | Senior <i>Broker</i> | M | 2 | S_TP6 |

| Aderenti al circuito Sardex.net (imprese) | | | | | |
|--|-----------------------------------|--|------------------------------|----------------------|------------|
| <i>Nome attività</i> | <i>Tipologia</i> | <i>Settore</i> | <i>N° dipendenti (circa)</i> | <i>Comune</i> | <i>Id.</i> |
| Commercial Packing | Ingresso materiale per imballaggi | Commercio all'ingrosso | 3 | Tempio Pausania (OT) | S_U1 |
| Officina Gori | Officina meccanica | Meccanica, riparazioni | 15 | Tempio Pausania (OT) | S_U2 |
| Cork Island | Sugherificio | Industria | 7 | Tempio Pausania (OT) | S_U3 |
| Pizzeria "La fonte" | Pizzeria | Ristorazione | 5 | Tempio Pausania (OT) | S_U4 |
| Sarda Sistemi | Negozi di macchine per uffici | Forniture macchine per uffici | 4 | Ozieri (SS) | S_U5 |
| Luce | Negozi di materiale elettrico | Commercio e forniture | 1 | Ozieri (SS) | S_U6 |
| Coop. Trasporti Ozieri | Cooperativa di trasporti | Trasporti conto terzi + vendita stufe a pellet | 5 | Ozieri (SS) | S_U7 |
| Caseificio Fogu | Caseificio | Industria casearia | 15 | Oschiri (OT) | S_U8 |
| Ristorante "I giganti" | Ristorante | Ristorazione | 3-8 | Cabras (OR) | S_U9 |
| Ottica Erdas | Negozi di ottica | Commercio al dettaglio | 10 | Oristano | S_U10 |
| Sottozero surgelati | Negozi di surgelati | Commercio al dettaglio | 1 | Cagliari | S_U11 |
| Ristorante "Il Tulipano" | Ristorante | Ristorazione | 4-8 | Vallermosa (CA) | S_U12 |

| Aderenti al circuito Sardex.net (rispondenti) | | | | |
|--|--|---------------|----------------------|------------|
| <i>Nome attività</i> | <i>Ruolo ricoperto</i> | <i>Genere</i> | <i>Fascia di età</i> | <i>Id.</i> |
| Commercial Packing | Titolare | M | 3 | S_U1 |
| Officina Gori | Socio | M | 2 | S_U2 |
| Cork Island | Amministratrice dell'azienda | F | 3 | S_U3 |
| Pizzeria "La fonte" | Co-proprietaria | F | 3 | S_U4 |
| Sarda Sistemi | Tecnico di macchine per ufficio e socio dell'azienda | M | 2 | S_U5 |
| Luce | Titolare | M | 3 | S_U6 |
| Coop. Trasporti Ozieri | Impiegata | F | 2 | S_U7 |
| Caseificio Fogu | Addetta alle vendite e socia | F | 2 | S_U8 |
| Ristorante "I giganti" | Tuttofare, moglie del titolare | F | 3 | S_U9 |
| Ottica Erdas | Titolare | M | 3 | S_U10 |
| Sottozero surgelati | Titolare | F | 2 | S_U11 |
| Ristorante "Il Tulipano" | Titolare | M | 2 | S_U12 |

Traccia per intervista a utenti del circuito di credito “Sardex.net”

1. *Descrivimi un po' il percorso che hai fatto e la tua attività.*
 - cosa fate/ quanti siete?
 - com'è nata
 - quali sono le sue specificità

2. *Raccontami come hai conosciuto Sardex, cerca di spiegarmelo partendo proprio dalla tua esperienza.*
 - quando? / in che fase della tua attività?
 - attraverso chi? / quali interazioni/esperienze?
 - motivato da quali esigenze /desideri/progetti?

3. *Che cosa ti aspettavi quando hai deciso di entrare nel circuito?*
 - c'è poi stato uno scarto rispetto alle aspettative?
 - su quali aspetti?
 - in termini positivi/negativi? In che misura?

4. *Essere dentro il circuito che cambiamenti ha portato nella tua attività?*
 - ha permesso di ampliare la clientela?
 - ha fornito un canale in più per accedere a beni o servizi? Con che rapporto qualità/prezzo?
 - ha portato benefici economici tangibili?
 - ha comportato un aumento complessivo dei costi?
 - ha influito sul modo di interagire con le altre persone?
 - è stata l'occasione per costruire amicizie/relazioni interpersonali significative?
 - cosa ti evoca ?

5. *Cosa cambia tra scambiare servizi in Sardex e farlo in Euro?*
 - comporta una diversa percezione del valore? (dimensione comunitaria/territoriale)
 - rapporto con stato/fisco/banche/economia sarda

6. *Ci sono stati dei problemi nella tua esperienza con Sardex, degli ostacoli di qualche genere?*
 - problemi di reperibilità di prodotti all'interno del circuito
 - problemi tecnici
 - problemi con i *brokers*
 - difficoltà relazionali

- difficoltà di gestione
- problemi di altro genere

7. *Cosa pensi che si potrebbe migliorare all'interno dell'esperienza di Sardex e del suo sistema di scambio?*

- eventualmente hai qualche idea su come si potrebbero migliorare gli aspetti che hai segnalato?

8. *C'è qualche aneddoto (legato a Sardex) che mi vorresti raccontare?*

CAPITOLO PRIMO

La pratica monetaria e i suoi effetti sulla coesione sociale

1. L'uso del denaro come pratica sociale

La pratica monetaria, dalle prime forme più rudimentali fino al capitalismo finanziario, ha subito profonde e significative evoluzioni. Poiché si tratta di una pratica che ha a che fare con un ampio ventaglio di tipologie di interazione tra gli individui, le sue diverse caratterizzazioni hanno prodotto e tuttora producono modifiche tutt'altro che trascurabili sulla fenomenologia dell'agire sociale, sulla coesione interna alle società e sulla qualità dell'ambiente di vita degli esseri umani.

I presupposti per il sorgere e il diffondersi di tale pratica nelle società primitive sono stati, fino almeno dai tempi della *Politica* di Aristotele (cfr. I.9.1257), ricondotti alle evoluzioni delle dinamiche di dono e contro-dono su cui si basavano gli scambi di oggetti ad alto valore simbolico e su quelle connesse al baratto di

eccedenze derivanti dalle produzioni ai fini di sussistenza. È Marcel Mauss (1924) in particolare a documentare come le forme originarie dello scambio assumano spesso il carattere di uno scambio di dono, soprattutto in occasioni di importanti cerimonie come quelle legate ai fidanzamenti o ai matrimoni. In queste forme di scambio si radica inoltre un principio importante: quello della reciprocità, che nasce dal triplice obbligo di *regalare, accettare e contraccambiare*.

Nelle epoche antiche gli scambi di beni economici sono accompagnati spesso anche dallo scambio di donne. Gli studi più interessanti su questo aspetto sono quelli di Malinowski (1913) e di Lévi-Strauss (1949). Questi autori hanno contribuito significativamente a far conoscere lo sviluppo della famiglia e la struttura economica nelle società primitive.

L'opinione secondo la quale il baratto precede la moneta è stata, d'altra parte, confutata dall'antropologo l'antropologo Graeber (2012). Sulla base dei suoi studi egli la ritiene una ricostruzione a posteriori sulla quale la disciplina economica ha poi edificato una parte consistente del proprio pensiero.

Noi non abbiamo cominciato col baratto, per poi scoprire la moneta e alla fine sviluppare un sistema di credito. È successo proprio l'opposto. Il cosiddetto «denaro virtuale» è venuto prima. Le monete [coniate] sono arrivate molto dopo e il loro uso si è diffuso in maniera disomogenea, senza mai riuscire a sostituire completamente il sistema di credito. Al contrario, il baratto sembra essere un sottoprodotto fortuito dell'uso della moneta: storicamente ha rappresentato l'ultima risorsa per chi, abituato a usare il denaro nelle proprie transazioni, si è trovato per una ragione o per l'altra senza liquidità (Graeber, 2012: 45).

Che vi fossero, già all'inizio del diciannovesimo secolo, elementi consistenti per mettere in discussione quasi ogni aspetto della storia tradizionale sulle origini del denaro è testimoniato anche dagli studi condotti da Mitchell-Innes (1913), nei quali lo studioso, alla luce di dati di fatto, ne confuta alcune false ipotesi:

tra le credenze erranee che circolano attorno al commercio c'è l'idea che il credito sia uno strumento introdotto nei tempi moderni per mettere da parte del denaro e che prima che si conoscesse questo strumento tutti gli acquisti fossero pagati in contanti, ovvero con denaro. Una ricerca minuziosa ci mostra che è vero proprio il contrario. Nell'antichità le monete giocavano un ruolo minore nel commercio rispetto ai nostri giorni. Inoltre, la loro quantità era così scarsa nel Medioevo che non bastava neanche ai bisogni delle spese domestiche e delle proprietà della casa reale inglese, che usava regolarmente svariati contrassegni per i piccoli pagamenti (Mitchell-Innes, 1913: 381).

Anche Caroline Humphrey (1985), autrice di un'opera fondamentale sul baratto, rileva che non è mai stato descritto nessun esempio di un'economia del baratto pura e semplice, né esistono tracce, nella letteratura etnografica a sua disposizione, che avvallino l'ipotesi secondo la quale dal baratto sarebbe nato il denaro.

Le prime forme di denaro sono di tipo scritturale e non hanno nulla a che fare con la pratica del baratto: sono tavolette di epoca mesopotamica sulle quali venivano registrati debiti e crediti, ammontare di grano o argento dovuti per l'affitto di terreni di proprietà dei templi e razioni di viveri che gli stessi templi distribuivano. Si può dunque affermare che denaro e debito facciano la loro comparsa esattamente nello stesso momento (cfr. Graeber, 2012: 27), in quanto il denaro è a tutti gli effetti un metro di valutazione del debito, una forma più elementare di un «pagherò» (cfr. *ibid.*, p. 49). Nel momento in cui diventa trasferibile, questo contrassegno di un debito tende ad essere considerato come un bene.

La moneta coniata ha invece una storia molto più recente e intimamente legata alle necessità organizzative, commerciali e militari delle città-stato:

le monete greche sembra fossero usate in origine per remunerare i soldati, così come per pagare ammende, multe e tasse al governo: attorno al 600 a.C. quasi ogni città-stato greca batteva la propria moneta come emblema di indipendenza civica. Non ci volle molto affinché le monete entrassero nell'uso comune per le transazioni quotidiane. Nel V secolo l'agorà delle città greche, la piazza dei dibattiti pubblici e delle assemblee cittadine, era diventata anche la sede del mercato (*ibid.*, p. 183).

La radicale novità apportata dalla moneta coniata consiste nella sua capacità di incorporare e rappresentare un valore facilmente trasportabile e quantificabile, oggettivabile a livello intersoggettivo, indipendente dalla natura e dalla finalità della transazione, nonché dai soggetti coinvolti nella transazione stessa.

Il vantaggio di poter usufruire di un mezzo di scambio di ridotte dimensioni, divisibile a piacere e a cui poter riferire, a livello quantitativo, valori attribuibili a oggetti o prestazioni di diversa natura è la chiave per comprendere il successivo sviluppo del denaro, che ha storicamente esteso il suo raggio d'azione sotto una pluralità di punti di vista, come si avrà modo di chiarire.

Rappresentare quantitativamente, su di un'unica scala, valori che prima venivano attribuiti in maniera differente, contingente e soggettiva costituisce

indubbiamente una facilitazione nelle transazioni. L'altra faccia della medaglia, che già Georg Simmel (1900 e 1903) aveva acutamente rilevato nei primissimi anni del '900, è la decurtazione, che una tale semplificazione rischia di comportare, di tutte le dimensioni qualitative del valore.

Graeber arriva a riconoscere un intimo legame tra quantificazione e violenza, nel senso che la considerazione in termini numerici del debito ha avvallato, anche in termini legali, la privazione della libertà nei confronti dei soggetti debitori e delle loro famiglie. In particolare identifica come elemento cruciale «la capacità del denaro di trasformare la moralità in una faccenda di aritmetica impersonale e, così facendo, di giustificare cose che altrimenti potrebbero sembrare oscene o indecenti» (Graeber, 2012: 21).

Se da un lato è disponibile un *medium* in grado di accelerare gli scambi e le interazioni, gli effetti preterintenzionali impliciti in questa pratica possono dunque arrivare a minare gli stessi presupposti dello scambio, primo fra tutti la libertà di scelta dei soggetti interessati, nonché il carattere di reciproca utilità che gli scambi e le interazioni dovrebbero rispecchiare.

«È probabile che il potere rivoluzionario del denaro derivi proprio dalla sua totale indifferenza ai valori» (Zelizer, 2009: 113), dal suo essere misura matematicamente quantificabile di un valore che è squisitamente economico. Max Weber lo ritiene la «cosa più astratta e più “impersonale” che esista nella vita degli uomini» (Weber, 2002: 324).

Valori di tipo qualitativo, come il reciproco riconoscimento, l'inclusione o la condivisione dei fini rischiano di passare in secondo piano di fronte al potere esercitato dal valore quantificabile, un potere che non ha bisogno di autorevolezza né di riconoscimento per essere esercitato, un potere che Marx (1844) descrive con due aggettivi che, allora come oggi, non possono che far riflettere. «La *quantità* del denaro diventa sempre più il suo unico attributo di *potenza*: come il denaro ha ridotto ogni essere alla propria astrazione, così esso si riduce nel suo proprio movimento a mera *quantità*. La sua vera misura è di essere *smisurato* e *smodato*» (Marx, 2004: 122-123). Esso, nella prospettiva di Marx, è la forma più evidente di feticismo della merce e in esso trova il suo culmine il processo perverso che trasforma i rapporti sociali in rapporti materiali tra cose (cfr. Marx, 1986: 77).

Per la teoria economica classica, invece, la moneta sostituisce in modo più efficiente altre forme tradizionali di scambio come il baratto e nasce “naturalmente” dal mercato. «Il suo valore può essere spiegato dall’incontro tra domanda e offerta, dall’utilità marginale, dai costi di produzione o dalla quantità di moneta in circolazione» (Sartori, 2017: 47). Rappresenta un “velo neutro” steso sui meccanismi di funzionamento dell’economia in quanto non altera l’economia reale. «Non ci si interroga sulla natura della moneta che è, dunque, definita dalle sue stesse funzioni: essa è ciò che essa fa» (*ibid.*).

Diversamente dai classici del pensiero economico e da Marx, Weber non considera la moneta come una “merce” o un mezzo di scambio, ma la identifica con la sua funzione di “unità di conto” (misura astratta di valore), che assegna valori monetari a tutti i beni e servizi scambiati. Accanto a questa funzione, per Weber, ce n’è però un’altra ancor più importante: quella di essere una “riserva di valore”, definita da un’autorità (il sistema monetario di riferimento), ma anche da una lotta di potere tra parti contrapposte (Weber, 1922).

Weber riconosce il ruolo conflittuale della moneta quando sottolinea come il prezzo non sia il frutto delle dinamiche della domanda e dell’offerta secondo un’ottica neoclassica. I prezzi sono, invece, l’espressione della lotta tra interessi opposti - di produttori e consumatori - che riflettono “costellazioni di potere” che caratterizzano la società. In linea con Marx, la moneta perciò non è un velo neutro steso sui meccanismi di scambio delle merci, ma un’arma nella lotta economica” (*ibid.* p. 48).

Rimane comunque centrale l’idea di Weber relativa alla mentalità di tipo etico-religioso protestante che impone, anche da un punto di vista morale, la necessità di rendere fruttuoso il denaro, privilegiando il reinvestimento sul consumo voluttuoso (Weber 1904-1905).

In ogni caso il denaro esercita un ruolo di primaria importanza nell’interpretazione che i sociologi classici hanno fornito in merito allo sviluppo del mondo moderno. Esso è stato riconosciuto come uno strumento in grado di accelerare il processo di razionalizzazione della vita sociale, come il mezzo più perfetto per il calcolo economico, decisivo per lo sviluppo di mercati funzionanti su basi razionali.

Nonostante il riconoscimento della portata e dell’importanza nella vita sociale che il denaro ha avuto e continua, ora più che mai, ad avere, la bibliografia

sociologica sulla pratica monetaria nelle società postmoderne e contemporanee rimane limitata, al punto che il sociologo americano Randal Collins ha scritto che il denaro viene ignorato «come se non fosse abbastanza sociologico» (Collins, 1979: 190).

Nel paragrafo che segue sarà approfondita la prospettiva di Georg Simmel, che tra i pensatori classici è colui che si è dedicato in modo più analitico allo studio della pratica monetaria in chiave sociologica, oltre che filosofica, mostrandone la straordinaria efficacia performativa e il potere aridamente livellatore che esso ha esercitato in un contesto di espansione dell'economia monetaria quale è stata l'epoca moderna.

Successivamente si prenderà in considerazione la prospettiva della sociologa americana Viviana Zelizer, che pone il suo sguardo sulla pratica monetaria focalizzandosi sui diversi significati simbolici che il denaro può assumere in ambiti differenti da quello del mercato globale, anche quando fisicamente si presenta nella stessa forma, come, ad esempio nelle famiglie.

La Zelizer ha inoltre osservato come, in altri contesti economici che, seppur circoscritti, si sono dotati di specifiche regole interne che rispondono a istanze di carattere non pecuniario, è possibile l'utilizzo di vere e proprie monete speciali. Questi diversi tipi di denaro funzionano in modo differente dalle valute correnti, cui possono essere attribuiti una pluralità di significati simbolici non riconducibili a quelli prettamente economici.

2. Denaro e vita dello spirito nel pensiero di G. Simmel

Dapprima nella sua celebre opera *Filosofia del denaro* (1900) e successivamente ne *Le metropoli e la vita dello spirito* (1903), Georg Simmel analizza sistematicamente l'istituzione del denaro come forma caratteristica della modernità. Esso è il mezzo che consente l'oggettivazione del valore e della funzione dello scambio, fungendo da volano per i processi di razionalizzazione e di alienazione caratteristici dell'epoca moderna.

Riflettendo sul carattere intellettualistico che tende a diventare preponderante nella vita psichica degli abitanti delle metropoli, Simmel ne rileva un parallelismo con la crescita di importanza attribuita al mezzo di scambio economico. L'atteggiamento intellettualistico, inteso come attitudine al pensiero logico e calcolatore, attento più agli aspetti pragmatici delle interazioni sociali che a quelli spirituali, è una forma di difesa messa in atto dall'individuo che vive nella grande città a fronte di un innumerevole afflusso di sollecitazioni esterne cui non è in grado di rispondere in maniera empatica.

Nella modernità tecnica e razionale, per Simmel, domina il *Verstand* sul *Vernunft*, con la conseguenza che si perde l'esigenza «di un riconoscimento delle diversità che entrano in relazione, annullando la vita insieme al senso del debito nei suoi confronti» (Martinelli, 2014: 38). Con il termine *Verstand* questo autore intende riferirsi all'intelletto calcolante

che si adatta superficialmente alla situazione, sviluppando un atteggiamento strumentale negli individui verso la vita, le cose, le persone - proprio come avviene nella città moderna. Il termine *Vernunft* rimanda invece a quella facoltà che ordina le nostre conoscenze ed esperienze sulla base del senso; essa chiama in causa la coscienza e l'intenzionalità - ovvero, la dimensione prettamente soggettiva -, e non rinuncia al confronto con i sentimenti e i valori dell'uomo. Simmel aveva già intravisto il rischio dello sganciamento tra razionalità strumentale e significati e ne anticipa le implicazioni (*ibid.*, p. 67).

La metropoli è anche il luogo per eccellenza dove l'economia monetaria vive il suo pieno sviluppo e l'intellettualismo dell'uomo metropolitano è il riflesso

dell'azione di livellamento operata dal denaro, mezzo in grado di disporre ogni cosa su un medesimo piano quantitativo del valore, occultando le differenze qualitative che sussistono tra i diversi oggetti: «economia monetaria e dominio dell'intelletto si corrispondono profondamente. A entrambi è comune l'atteggiamento della mera neutralità oggettiva con cui si trattano uomini e cose, un atteggiamento in cui una giustizia formale si unisce spesso a una durezza senza scrupoli» (Simmel, 1995: 38).

Il denaro, avendo a che fare con ciò che è comune a ogni cosa - il valore di scambio - fa astrazione di tutte le qualità e specificità dei beni, appiattendolo su un livello freddamente numerico la loro varietà e molteplicità. Solo «rispetto al denaro non ci si chiede "che cosa" e "come", ma "quanto". [...] La qualità del denaro consiste esclusivamente nella sua quantità» (Simmel, 1984: 376-377).

Allo stesso modo l'uomo dall'atteggiamento intellettualistico non è interessato alle sfumature e alle individualità che non possono essere comprese dal puro intelletto logico.

La neutralità del denaro in quanto mezzo di scambio non va dunque intesa come una neutralità rispetto ai suoi effetti sulle interazioni sociali. Al contrario, è una neutralità che livella operando una riduzione dei valori qualitativi a quelli quantitativi, di fatto oscurando i primi, più complessi, e rendendo invece pienamente manifesti solo i secondi.

Nella misura in cui il denaro pesa tutta la varietà delle cose in modo uniforme ed esprime tutte le differenze qualitative in termini quantitativi, nella misura in cui il denaro con la sua assenza di colori e la sua indifferenza si erge a equivalente universale di tutti i valori, esso diventa il più terribile livellatore, svuota senza scampo il nocciolo delle cose, la loro particolarità, il loro valore individuale, la loro imparagonabilità (*ibid.*, p. 43).

Questa semplificazione, che opera analogamente e parallelamente alla riduzione degli aspetti affettivi in favore di quelli utilitaristici nelle relazioni sociali dell'uomo metropolitano, è la chiave per comprendere lo sviluppo in epoca moderna del potere del denaro nei rapporti di scambio. Nelle interazioni mediate dal denaro diventa secondario conoscere chi, come e perché ha prodotto un certo bene o fornisce un determinato servizio. Coerentemente con questa logica, tende a diventare irrilevante ai fini dello scambio anche sapere come e perché un certo individuo si sia procurato il mezzo che gli fornisce tale potere.

Mezzo che da un lato tende a trascendere il suo carattere materiale e a cancellare la sua storia, ma che allo stesso tempo permette a chi lo detiene di desiderare quasi tutto per possibilità, il denaro si configura come pura potenzialità, come ciò che più di ogni altra cosa può conferire al singolo essere umano un senso di onnipotenza: «man mano che si “spiritualizza”, il denaro diventa anche un potere sociale sempre più invadente, esclusivo e imperioso». (Poggi, 1998: 168).

La traduzione dei valori in forma monetaria conferisce un grado di libertà infinitamente maggiore ai soggetti coinvolti negli scambi. Inoltre consente un superamento delle distanze altrimenti inimmaginabile, per cui, ad esempio, «un capitalista tedesco, ma anche un operaio tedesco, possono essere realmente partecipi di un cambio di ministri in Spagna, del ricavato delle miniere d'oro dell'Africa, dell'esito di una rivoluzione nell'America de Sud» (Simmel, 1984: 671).

Parallelamente, l'estensione del potere del denaro veicola la tendenza alla disgregazione dei legami di prossimità. Poiché facilita l'associazione con l'esterno e l'accesso a cerchie estranee interessate soltanto al valore in denaro delle prestazioni,

la forma-denaro plasma la famiglia in modo diametralmente opposto alla struttura che la proprietà collettiva, in particolare quella del suolo, le conferiva. Quest'ultima creava una solidarietà di interessi, che si presentava sociologicamente come continuità di legami tra i membri della famiglia, mentre l'economia monetaria rende loro possibile una distanziamento reciproca, anzi la impone. Considerando, oltre la vita familiare, determinate altre forme dell'esistenza moderna, vediamo che si basano proprio sulla distanziamento provocata dalla circolazione monetaria. Infatti, essa pone una barriera tra le persone, in quanto uno dei due contraenti riceve sempre ciò che *veramente* vuole, ciò che desta in lui sensazioni specifiche, mentre chi riceve soltanto denaro deve andare a cercare quello che vuole presso un terzo (*ibid.*, pp. 671-672).

Ciascun soggetto coinvolto nello scambio si accosta dunque alla transazione con un ventaglio personale di interessi, che non è affatto necessario che siano in accordo con quelli del suo interlocutore in affari. La frequente opposizione tra diversi generi di interessi provoca a priori un nuovo carattere di estraneità.

Inoltre, la qualità strumentale del denaro è rafforzata dalle sue caratteristiche di trasportabilità (cfr. *ibid.*, p. 285) e nascondibilità (cfr. *ibid.*, p. 527) che, insieme al fatto di essere uno strumento silenzioso, relativamente invisibile e che può concentrare un grande valore in uno spazio ristretto, lo rendono particolarmente adatto ad essere utilizzato per finalità illegali o per accumulare indefinitamente

potere economico che si potrà poi convertire in potere di altro genere (cfr. Poggi, 1998: 144).

La temperie morale intellettuale della modernità, della quale un significativo aspetto è, come si è detto, la tendenza all'intellettualizzazione dell'esistenza, si combina con la natura strumentale del denaro, generando, come effetto collaterale, un processo di disgregazione dei vincoli sociali di prossimità ai quali tradizionalmente si attribuiva una importanza determinante per la coesione della comunità.

Le componenti valutative ed emotive dell'agire si focalizzano di norma sui «fini», mentre i «mezzi» mettono prevalentemente in gioco un orientamento «freddo», che si colloca sul piano cognitivo. Ora, questo orientamento tende a predominare nella società moderna, sia direttamente, per via [...] del ruolo centrale che viene a svolgervi il denaro, che è per sua natura *mezzo par excellence*, [...] sia indirettamente. Il denaro [...] nella modernità, permette che vengano messe insieme sequenze sempre più lunghe e complesse composte di molteplici connessioni *mezzo/fine*; in ciascuna di tali sequenze, quasi tutto ciò che funge da fine lo fa solo provvisoriamente, in vista di fini ulteriori (*ibid.*, p. 181).

Quando l'economia monetaria si espande in estensione e complessità, esaltando le sue interdipendenze interne, sorge quel genere di interdipendenza reciproca che, eliminando l'elemento personale, crea rapporti tra gli uomini pur lasciandoli al di fuori di essi. L'individuo poggia con maggior forza su se stesso e assume una coscienza più positiva della propria libertà.

Il significato ultimo dell'impersonalità del denaro consiste proprio nel fatto che il suo possesso incide sulla persona, formandola e limitandola, in misura molto minore di quanto non faccia il possesso di altri beni o di determinate qualifiche e competenze professionali. Questo suo carattere lo rende particolarmente adatto a fungere da tramite per relazioni in cui i protagonisti cercano di ridurre al minimo il proprio coinvolgimento personale (cfr. *ibid.*, p. 146).

È opportuno, d'altra parte, ricordare che nel pensiero di Simmel felicità e libertà non si presentano affatto necessariamente come conseguenza l'una dell'altra. In tutti gli aspetti che ineriscono alla sfera sentimentale, per i quali «la felicità non consiste soltanto nell'avere, ma anche nel dare se stessi» (Simmel, 1984: 418) e nei quali ciascuno, sulla base di un rapporto reciproco, viene di fatto arricchito dall'altro

in egual misura, «si sviluppa un valore il cui godimento non viene ottenuto mediante una rinuncia della controparte» (*ibid.*).

È questo il caso, ad esempio, della condivisione di beni intellettuali, di contenuti spirituali o artistici. Si rende dunque necessario, secondo Simmel, arrivare a questa conciliazione degli interessi «anche in quei campi economici in cui la concorrenza per la soddisfazione del singolo bisogno arricchisce ciascuno soltanto a spese di un altro» (*ibid.*).

Sembrerebbe dunque che l'unico argine agli effetti socialmente disgreganti di un mezzo quale il denaro, divenuto, in epoca moderna, particolarmente influente a causa del suo carattere di pura potenzialità, sarebbe l'emergere di finalità intersoggettivamente condivise che si imponessero, rispetto agli impulsi individualistici, nelle coscienze di un numero considerevole di agenti. Ciò ha forse più probabilità di accadere in un momento di crisi, nel quale si palesano gli effetti disgreganti sul tessuto sociale di una pratica che finisce per minare le basi di una coesistenza costruttiva tra gli esseri umani.

3. Aspetti qualitativi della pratica monetaria nella prospettiva di V. Zelizer

Se è vero che la modernità ha portato alla luce ed esaltato gli aspetti puramente quantitativi che caratterizzano il denaro e i suoi effetti disgreganti sul piano delle relazioni sociali, non possiamo con ciò affermare che questa sia l'unica prospettiva da cui si può osservare l'evoluzione di tale pratica.

Per quanto lo studio dei processi economici abbia una grande tradizione che risale ai lavori di Karl Marx, Max Weber, Émile Durkheim e Georg Simmel, è solo negli anni '80 del secolo scorso che la sociologia economica si è configurata come una nuova disciplina.

Nella fase iniziale del suo sviluppo i sociologi economici si sono confrontati con i principi teorici dell'economia neoclassica, quali ad esempio la concezione atomistica dell'azione economica (White, 1981; Granovetter, 1985), utilizzandoli come chiave di comprensione da applicare ai processi socio-economici. In questa fase la sociologia economica si è soffermata principalmente sui caratteri che differenziano la sfera sociale da quella economica, piuttosto che sui loro elementi di integrazione.

Con l'affermarsi dello struttural-funzionalismo le strade dell'economia e quelle della sociologia tendono a separarsi, perché quest'ultima è relegata allo studio delle «*precondizioni* sociali, politiche e culturali del funzionamento dell'economia e dello scambio di mercato» (Barbera e Pais, 2017: XVII). L'economia si interessa del "valore" e la sociologia dei "valori" (Stark, 2009).

A valle di questo percorso sono stati proposti o scoperti diversi concetti utili (cfr. Littera et al., 2014: 2), quali la rilevanza dei *networks* relazionali sull'agire economico (Coleman, 1990; Portes, 1998), la varietà delle strutture di mercato in diversi contesti sociali (Powell, 1990), il ruolo autonomo dei fattori culturali e cognitivi, i tipi di relazioni non ascrivibili unicamente alla logica di mercato (Uzzi,

1996) e il ruolo costitutivo dello Stato nel definire le regole (Fligstein, 2001). Ma è soprattutto con i saggi di Mark Granovetter (1973; 1985) che si può parlare di nascita della cosiddetta «nuova sociologia economica» (Barbera e Pais, 2017: XVII).

Secondo questo autore «una delle principali differenze tra la vecchia e la nuova sociologia economica consiste [...] nel fatto che quest'ultima rovescia l'imperialismo economico, offrendo spiegazioni di tipo sociologico di fenomeni chiave dell'economia, come i mercati, i contratti, la moneta, lo scambio e l'attività bancaria» (Granovetter, 1998: 209).

Nell'intento di esaminare da un punto di vista sociologico le interazioni tra la sfera culturale e quella economica, Viviana Zelizer individua tre generi di fallacie che hanno caratterizzato gran parte delle impostazioni teoriche classiche in riferimento alla relazione che sussiste tra questi due ambiti: la fallacia delle “sfere separate”, quella dei “mondi ostili” e quella del “nient'altro che”.

La prima fallacia si basa sull'assunto teorico secondo il quale esistono due differenti tipi di vita sociale, una «orientata da principi di razionalità ed efficienza» (Zelizer 2009: 11), che include solitamente le organizzazioni economiche formali, un'altra «orientata da principi sentimentali e di solidarietà» (*ibid.*), cui fanno capo le famiglie e i gruppi legati da vincoli di amicizia. Secondo la teoria classica queste due sfere funzionerebbero bene se lasciate separate, ciascuna guidata dai propri principi. Al contrario, la Zelizer ritiene che «senza un'ampia integrazione fra attività economica e sentimenti la vita sociale si fermerebbe» (*ibid.*).

Il secondo fraintendimento, quello dei “mondi ostili”, si fonda sulla convinzione che quando le due sfere dell'economia e della cultura vengono troppo in contatto tra loro si generino degli attriti causati da una contaminazione reciproca. In questi casi la logica del mercato avvelenerebbe l'intimità e dal canto suo l'intimità indebolirebbe l'efficienza. La sociologa americana è invece convinta che «tutti continuiamo a mescolare attività economiche, sentimenti e intimità. Diversamente da quanto sostiene la teoria classica, una segregazione rigida tra le due sfere compromette sia la solidarietà sia l'efficienza delle organizzazioni» (*ibid.*).

Il genere di fallacia del “nient'altro che” comprende diversi approcci che cercano di spiegare le aree di intersezione tra economia e cultura riducendole o al perseguimento razionale di fini economici, o a dei nudi esercizi di potere, o ancora a

espressioni della cultura dominante. Per quanto ognuno di questi approcci contenga elementi di verità, solamente integrando le sfere della razionalità economica, dell'esercizio del potere e dell'espressione della cultura gli studiosi possono arrivare a descrivere e spiegare in modo adeguato le modalità in cui cultura e attività economiche interagiscono (cfr. *ibid.*).

Solo recentemente gli studi di sociologia economica «hanno abbandonato le concezioni elementari delle reti di rapporti sociali per sottolineare come possano variare la qualità, l'intensità, il significato e le conseguenze dei legami tra attori economici» (Zelizer, 2009: 12), non limitandosi ad applicare modelli economici allo studio di settori come il mercato e le aziende, ma esaminando criticamente determinate forme economiche rilevabili in contesti quali le economie informali, le famiglie, il microcredito, i mercati del consumo, l'economia della cura, le rimesse dei migranti, gli scambi tramite monete complementari ecc.

In questi contesti, dal carattere più informale e circoscritto rispetto al mercato globale, le interazioni mediate dal denaro sembrano essere molto meno condizionate dal suo carattere apparentemente del tutto impersonale e privo di qualità. In esse paiono emergere, al contrario, attribuzioni di valore riconducibili alla sfera dei legami sociali e delle istanze culturali.

Nel mondo moderno il denaro sembra qualcosa di omogeneo e privo di sesso. Eppure, nonostante l'anonimità fisica dei nostri biglietti di banca, anche il denaro moderno è di solito differenziato, non solo perché si presenta in quantità diverse, ma anche perché possiede una serie di qualità diversificate. Noi attribuiamo significati diversi a particolari tipi di moneta, e li utilizziamo per scopi diversi (*ibid.*, p. 111).

Il riferimento al sesso non è casuale, infatti la Zelizer porta come primo esempio di denaro a cui si attribuisce un significato e un uso specifico il fisso settimanale destinato alle donne sposate nella società americana tra il 1870 e il 1930 circa, paragonato allo stipendio mensile dei loro mariti. Questo denaro, per quanto si presentasse nella medesima forma, «era comunque individuato come un tipo di moneta diverso dal normale biglietto di banca. Lo si otteneva in modi diversi, lo si usava per scopi particolari, se ne parlava anche adottando una terminologia diversa» (*ibid.*, p. 113).

Il fisso settimanale delle casalinghe veniva erogato a discrezione dei mariti e non poteva in effetti essere speso a piacimento dalle donne che lo detenevano. Esso

potrebbe essere destinato a scopi particolari, come le spese per la casa o per acquistare piccoli oggetti da donare, ma in ultima analisi rimaneva soggetto alla supervisione maschile.

La Zelizer è convinta che, come nell'antichità esistevano monete speciali destinate a particolari usi e alle quali ne venivano preclusi altri, anche il denaro moderno possa essere contrassegnato dalla cultura e dalla struttura sociale, «creando forme di controllo, restrizione e distinzione tanto influenti quanto il razionamento del denaro primitivo» (*ibid.*, p. 120).

Il denaro non è un mezzo né culturalmente neutrale, né moralmente invulnerabile. Se i pensatori classici ne hanno enfatizzato l'apparentemente illimitata capacità di trasformare prodotti, relazioni e perfino sentimenti in un equivalente numerico, è perché sono stati impressionati dalle sue peculiari caratteristiche di fungibilità e impersonalità (cfr. *ibid.*, p. 117).

Il modello delle monete speciali che propone la Zelizer mette in discussione quello utilitaristico che ha tradizionalmente interpretato la moneta e il mercato. Esso si fonda su assunti che rompono la dicotomia che ha contrapposto da un lato il mercato privo di moralità e dall'altro i valori non strumentali, quelli ascrivibili alle sfere del sacro, della socialità e della personalità:

1) Nonostante il denaro sia lo strumento razionale decisivo del mercato economico, esso esiste anche al di fuori di questa sfera, ed è plasmato in profondità da fattori culturali e sociostrutturali.

2) Ci sono numerosi tipi di moneta, ogni moneta speciale si configura a partire da un certo insieme di fattori culturali e sociali, che la distinguono qualitativamente dalle altre. Neanche la moneta di mercato è al di fuori delle influenze extraeconomiche, dunque si tratta di fatto di un tipo di moneta speciale.

3) Il classico elenco delle funzioni e degli attributi economici della moneta, che si basa sul presupposto dell'esistenza di un unico tipo di moneta, utile per tutti i fini, è particolarmente limitato e inadeguato. Guardando solo sulla moneta come fenomeno di mercato, non riesce a cogliere l'articolazione e la varietà delle sue caratteristiche come strumento non di mercato. È dunque necessaria una classificazione diversa e più estesa, dato che determinate monete possono essere indivisibili, non fungibili, non trasferibili, profondamente connotate soggettivamente e quindi qualitativamente eterogenee.

4) La dicotomia tra moneta utilitaristica e valori non pecuniari è falsa: in determinate circostanze il denaro può diventare singolare e non scambiabile così come gli oggetti più unici e personali.

5) Non si può dare per scontato che il denaro sia libero e che il suo potere sia irresistibile. La cultura e la struttura sociale impongono limiti invalicabili al processo di monetizzazione, introducendo controlli e restrizioni al flusso e alla liquidità della

moneta. I fattori extraeconomici vincolano e influenzano sistematicamente: *a)* gli *usi* del denaro; *b)* gli *utilizzatori* del denaro, stabilendo che determinate persone devono utilizzare determinate monete; *c)* il sistema di *allocazione* di ciascuna moneta; *d)* il *controllo* di diversi tipi di moneta; *e)* le *fonti* della moneta, attribuendo usi specifici alla moneta proveniente da determinate fonti (cfr. *ibid.*, pp. 121-122).

Seguendo questa linea di pensiero la Zelizer ha portato avanti un lavoro di ricerca focalizzato sui circuiti di commercio, termine inteso nel suo senso originario di “scambio”, “rapporto e influenza reciproca”, “conversazione”. Sebbene presentino alcune proprietà in comune con le reti di fiducia, i circuiti ne hanno anche molte altre che se ne differenziano e la loro struttura non può essere interpretata in modo del tutto pertinente servendosi dei concetti classici di mercato, gerarchia o rete. I circuiti tendono ad emergere nelle intersezioni tra mercati capitalisti e problemi pressanti, dove si cercano soluzioni alternative (Zelizer 2005: 24).

In generale, per individuare un circuito si devono riscontrare i seguenti cinque elementi:

- 1) confini ben definiti che separano i membri dai non membri;
- 2) esistenza di un certo controllo sugli scambi dall'esterno verso l'interno e viceversa;
- 3) sistemi di contabilità comuni per la valutazione delle attività economiche, come forme particolari di moneta;
- 4) costruzione di connessioni tra i partecipanti basate su significati condivisi;
- 5) possibilità di trasferire beni specifici attraverso interconnessioni personali; (*ibid.*, p. 5).

I circuiti emergono dunque da una struttura particolare che abbraccia scambio economico e valori sociali, in contesti circoscritti che raggruppano soggetti tra i quali sussistono connessioni sociali e che sono accomunati dalla condivisione di specifici significati attribuiti alla pratica monetaria che viene esercitata all'interno del circuito.

La dimensione quantitativa del denaro assume, in questi casi, un'importanza che non ha più un carattere totalizzante, al contrario di ciò che è stato teorizzato dai pensatori classici che volgevano il proprio sguardo al mercato come puro e impersonale sistema di allocazione delle risorse.

Un elemento di criticità che la Zelizer individua consiste nel fatto che i circuiti si trovino spesso a fronteggiare significativi problemi collettivi di mancanza

di fiducia in assenza di autorità centrali che possano autorevolmente rendere stabile l'accordo tra gli agenti che ne fanno parte (cfr. Zelizer, 2010: 307).

Nel paragrafo che segue si avrà modo di approfondire come gli aspetti quantitativi e qualitativi che caratterizzano una moneta interagiscano, nel caso Sardex, senza che l'uno prevalga a scapito dell'altro, ma in un'ottica di costruttiva complementarità.

4. Sardex, una moneta a due facce

All'interno della pratica monetaria i valori economici entrano in contatto con quelli sociali. Come ha notato Evans (2009), nel campo della sociologia economica ci sono due paradigmi in competizione tra loro: la prospettiva secondo la quale “la moneta cambia i valori” e quella per la quale “i valori cambiano la moneta”.

La prima prospettiva interpreta la moneta come uno strumento neutrale generalizzato che ha il potere di distruggere, oggettivare e mercificare tutto (Marx, 2004 e 2017; Simmel, 1984 e 1995; Polanyi, 1944), lasciando tutti i significati sociali fuori dall'interazione di scambio. La seconda prospettiva (Veblen, 1899; Bourdieu, 1979; Zelizer, 2005 e 2009) vede nella moneta un'espressione dei valori sociali, una funzione della complessità sociale dove l'eterogeneità delle relazioni può dare luogo a molteplici nuove forme di moneta che rispecchiano valori sociali di diverso genere (cfr. Littera et al., 2014: 11).

Nell'approfondimento su Simmel si è osservato quanto il potere di un mezzo di scambio che tende a presentarsi come privo di ogni caratterizzazione qualitativa, come pura quantità, possa essere efficace nel facilitare gli scambi tra gli agenti economici e al contempo costituire il veicolo di un processo di livellamento verso un piano puramente intellettualistico delle relazioni sociali tra questi stessi agenti.

Nel paragrafo successivo si è visto come gli agenti, attraverso meccanismi di investimento simbolico su quel mezzo *sui generis* che è il denaro, riportino alla luce alcune dimensioni qualitative della pratica monetaria, attribuendo a diversi tipi di denaro significati e valori che possono trascendere l'aspetto meramente pecuniario e che rispondono a delle istanze di tipo culturale.

La moneta Sardex presenta caratteri che non permettono di ascriverla a pieno titolo a nessuna delle due prospettive precedentemente menzionate. Tuttavia, a ben vedere, in essa si riscontra la presenza di alcuni aspetti di entrambe. Il Sardex non è un semplice mezzo di scambio economico neutrale, privo di colore, *à la* Simmel, ma nemmeno una moneta che si differenzia da quelle ufficiali solamente in ragione di valori diversi da quello economico, *à la* Zelizer (cfr. Littera et al., 2014: 11).

Come si è già avuto modo di chiarire, la moneta può incorporare sia valori economici, sia valori sociali e Sardex ne è un perfetto esempio: essa sembra aver trovato il giusto compromesso tra benefici economici e valori sociali che consente, ad una moneta locale, la capacità non solo di emergere e sopravvivere, ma anche di essere competitiva e diffondersi (cfr. Sartori e Dini, 2016: 12).

Questa coesistenza di valori e benefici sociali ed economici è stata ampiamente riscontrata anche nel materiale raccolto sul campo. In molti casi gli utenti intervistati hanno riconosciuto la performatività dello strumento Sardex sul piano economico:

è un'alternativa alla moneta nazionale [...], ti dà la possibilità di avere questo scambio senza anticipare soldi. [...] è una facilitazione commerciale di sicuro (S_U1).

La cosa più positiva è lo scoperto di conto (S_U2).

Abbiamo avuto l'opportunità di avere dei clienti nuovi, quindi una clientela nuova e quindi un mercato nuovo per quanto riguarda i nostri prodotti. In questi anni abbiamo avuto un aumento di fatturato nel settore Sardex (S_U8).

Vengono persone che non sarebbero manco mai venute quindi aumenta il passaparola e quindi sicuramente aumentano anche i clienti che magari pagano anche in Euro (S_U9).

Io stavo aprendo, quindi avevo bisogno di essere conosciuta, di pubblicità e Sardex è una pubblicità gratuita, [...] a parte il costo per entrare nel circuito, ma entrare nel circuito significa clienti nuovi [...]. Mi ha aiutato un sacco (S_U11).

In altri casi è stato riconosciuto al circuito di credito commerciale che utilizzano anche un certo impatto che la moneta complementare può avere sul piano della coesione sociale e su quello identitario:

È una bella idea, una bella realtà, è stata creata da dei ragazzi [...] che non avevano lavoro. E questo è stato, presumo, un bel traguardo per loro (S_U3).

[La parola Sardex mi evoca] una dimensione legata alla comunità e al territorio (S_U4).

Credo che l'idea principale sia quella, vista anche la situazione che c'è in giro, che non è brillante, di darsi una mano principalmente tra aziende dello stesso territorio e quindi magari cercare di dare preferenza a questi piuttosto [che ad altri], anche perché ci troviamo un po' tutti nella stessa situazione (S_U7).

La cosa che mi fa più piacere è il fatto di spenderli qua in Sardegna, aiutare altre aziende sarde a continuare a lavorare, perché oggi con questa crisi molte aziende chiudono e col Sardex molti si sono leggermente risollevari (S_U9).

La parola Sardex [mi evoca] qualcosa come Sardinia. [...] Senso di appartenenza. [...] É come essere una grande famiglia (S_U10).

La moneta Sardex da un lato fornisce un concreto aiuto finanziario alle imprese sarde, contrastando il cronico *deficit* commerciale dell'isola e rallentando il processo di delocalizzazione e concentrazione della produzione. Dall'altro favorisce il recupero di una dimensione qualitativa negli scambi economici che l'estensione dell'economia monetaria, e in particolare del capitalismo finanziario, tende per contro a dissolvere come conseguenza della propria struttura interna.

Forme di economia come quella che circuito di credito Sardex.net rende operativa sono dunque portatrici, per chi ne fa parte, di un valore aggiunto sia in termini di capitale economico, sia in termini di quello che possiamo considerare capitale sociale, come si avrà modo di approfondire nel secondo capitolo. Oltre ad agevolare un processo di *re-embedding* dell'economia sul territorio recuperano anche una dimensione di prossimità, riducendo la distanza e il processo di reciproca estraniamento tra gli attori dello scambio.

Se ciò avviene è in parte conseguenza del fatto che i soggetti che interagiscono nel circuito operano, con gradi diversi di consapevolezza, anche su un piano di condivisione di fini economici che hanno importanti ricadute sociali: la costituzione di una base di credito accessibile alle piccole e medie imprese e la preservazione del tessuto economico del proprio territorio.

Sartori e Dini si sono chiesti se Sardex.net risponda alle caratteristiche delineate dalla Zelizer nella teoria del circuito esposta nel paragrafo precedente, rilevando che sono certamente individuabili le prime tre caratteristiche.

Quanto al quarto punto, che riguarda la condivisione di significati che si attribuiscono alle connessioni interne al circuito, riportano che alcuni utenti hanno colto interamente l'originale progetto culturale e politico dei fondatori, riconoscendone dal primo momento l'importanza in termini di difesa dell'economia locale e dell'identità culturale, altri hanno dichiarato che la valuta locale va compresa nei suoi valori e nella sua logica interna, non soltanto per le sue proprietà funzionali.

Secondo i risultati di Sartori e Dini, se i significati condivisi non sono intesi da tutti gli aderenti fin dal principio, possono essere comunque compresi anche successivamente. Infatti in molti casi la spinta iniziale all'adesione al circuito può essere di carattere meramente economico, ma ciò non esclude che in seguito ne venga compresa anche l'importanza dal punto di vista sociale, politico e culturale (cfr. Sartori e Dini, 2016: 9-10). Questa valutazione è confermata anche da alcune testimonianze raccolte sul campo in questa ricerca:

Alcuni [...] lo fanno giusto per avere un introito in più, mentre altri con cui ho parlato, con cui ho avuto dei rapporti commerciali, [...] son contenti di lasciare i soldi qui in Sardegna (S_U9).

Sono entrato credendoci, per diversi motivi. [...] Quindi di vendere, ma allo stesso tempo acquistare prodotti che erano venduti da altre attività che erano sempre all'interno del circuito Sardex. E quindi questo [...] mi ha dato sicuramente la spinta maggiore per entrare e per continuare, per credere nel prodotto Sardex. [...] Quello che io [...] ho speso da lui poi lo distribuisce a tutti gli altri. Quindi comunque giriamo, ci aiutiamo. Aiutiamo la nostra stessa economia piuttosto che magari aiutare un'economia che non è nostra e che comunque prende i soldi e li porta fuori (S_U10).

La quinta condizione nella definizione della Zelizer richiede che un circuito consenta il trasferimento di beni specifici attraverso interconnessioni personali. Qui va rilevato che in Sardex.net un ruolo determinante nel facilitare tali trasferimenti è ricoperto da una parte terza, l'area *broker*, che ha il compito, soprattutto nelle fasi iniziali, di agevolare l'incontro tra domanda ed offerta attraverso un lavoro di tutoraggio personalizzato (cfr. Sartori e Dini, 2016: 10).

L'importanza di questo servizio, garantito a tutti gli aderenti perché incluso nella quota associativa annuale che viene versata dagli aderenti alla Sardex S.P.A., è stata ampiamente riscontrata tra gli intervistati:

Compri, vendi, compri, vendi, è la cosa migliore per Sardex. Ma anche per noi. [...] Tu devi velocizzare. Però, se non lo fai, non è che... al limite ti chiamano e ti dicono "senti perché non stai spendendo i Sardex? Cosa c'è?" E i *brokers* ti aiutano a spenderli (S_U1).

Ho visto che si sono affiliate altre monete virtuali [...] fuori dalla Sardegna e quindi se hai difficoltà a trovare qualcosa ti appoggi ai *brokers* e ti mandano fuori dalla Sardegna dove si riesce a fare qualche cosina di più (S_U2).

I *brokers* qua sono attivi [...]: tu qualsiasi ragazzo contatti, in qualsiasi momento -

perché noi abbiamo due o tre referenti - è impegnato uno, è impegnato l'altro, è impegnato l'altro ancora, comunque ti risponde sempre un altro che conosce a fondo la tua storia, quindi conoscono tutte le realtà, sono molto preparati. [...] Tramite sempre loro - che ci segue il *broker* - adesso per esempio siamo riusciti anche a vendere nelle Marche, in Piemonte, circuiti continentali (S_U3).

I *brokers* [...] si impegnano, perché generalmente quando noi abbiamo avuto qualsiasi tipo di richiesta si sono dati da fare e hanno cercato di risolvere al meglio il nostro problema (S_U7).

Il sito, per noi che dobbiamo cercare delle cose, è un po' complicato. A volte non trovi. Però comunque c'è l'appoggio dei *brokers*, che basta una telefonata e ti danno una mano (S_U11).

Sartori e Dini individuano anche una sesta condizione all'opera: la reciproca conoscenza che favorisce il riconoscimento di potenziali nuovi membri e funge così da volano sia per l'ampliamento del circuito, sia per la diffusione di significati condivisi.

La conoscenza diretta di un aderente a Sardex.net, che può fornire un *feedback* immediato della propria esperienza, è naturalmente un incentivo determinante per decidere di entrare a far parte del circuito, a maggior ragione quando chi si conosce è già un *partner* commerciale con cui sarà possibile utilizzare i Sardex. Simmetricamente, chi fa già parte del circuito ha tutto l'interesse che i suoi *partners* commerciali, in primo luogo i fornitori, ma anche i clienti, vi aderiscano (cfr. Sartori e Dini, 2016: 10).

Questa dimensione di autogeneratività del circuito, che si concretizza tramite conoscenze dirette e proposte di adesione portate avanti dagli stessi utenti, è anch'essa emersa dalla ricerca sul campo:

[Ho aderito perché] me ne ha parlato un amico. Sembrava interessante (S_U6).

Bisogna [...] convincere o comunque proporre anche ad altri che c'è questa realtà e che comunque può essere importante e [...] potrebbero avere del vantaggio, [...] il vantaggio che possono vendere di più, perché io vado da acquistare da loro. Io c'ho i Sardex e invece di andare a comprarlo in Euro lo compro in Sardex (S_U8).

Io subito ne parlo bene, incoraggio le persone - se lo vogliono fare - a farlo, perché a noi [...] ha portato un beneficio. [...] Se qualcuno mi chiede io consiglio [di aderire al circuito,] che sicuramente gli può portare qualcosa in più (S_U9).

In Sardex ci sono da un anno, io mi sono iscritto perché mi fido di un amico che ne sa.

È in Sardex da tanti [anni], è uno dei primi. Mi ha spiegato un po' la situazione (S_U12).

I risultati empirici di questo studio concordano con quelli di Sartori e Dini sul fatto che il modello del circuito proposto dalla Zelizer sia applicabile a Sardex.net. In aggiunta alle condizioni prese in considerazione dalla sociologa americana troviamo qui presenti ulteriori elementi in gioco: da un lato la funzione centrale che esercita l'area *broker* nel favorire le interconnessioni e le transazioni nel circuito, dall'altro il ruolo attivo degli stessi utenti, i quali svolgono una funzione non secondaria nell'ampliamento del circuito, in quanto hanno un diretto interesse affinché ciò avvenga.

Questi due punti di forza, che si aggiungono e supportano le cinque condizioni dello schema proposto dalla Zelizer, svolgono un ruolo decisivo nell'instaurazione e nel mantenimento di un alto grado di fiducia su due livelli: sia degli aderenti al circuito nei confronti dell'istituzione Sardex S.P.A., sia tra gli aderenti stessi.

Le due facce del Sardex mostrano da un lato una concreta facilitazione economica per le aziende aderenti, dall'altro un simbolo di espressione di valori di carattere comunitario. Questi due aspetti, che fanno leva su dimensioni valoriali che il mercato impersonale vorrebbe mantenere distinte, non solo qui coesistono senza entrare in conflitto tra loro, ma sembrano anzi in grado di funzionare come una leva reciproca.

L'interazione tra moneta e valori non si presenta nel Sardex con una struttura monodirezionale, sembra piuttosto assumere una varietà di modalità che si adattano alla molteplicità degli investimenti simbolici che i diversi agenti possono avere nei confronti del sistema di scambio interno al circuito. Le differenti motivazioni concorrono senza ostacolarsi al sostegno ad un unico progetto, che è di carattere economico, sociale e culturale al tempo stesso.

Va detto che questo connubio non è sempre una garanzia di successo per tutti, né in egual misura. Le imprese che faticano a trovare fornitori nel circuito, o che comunque non riescono a spendere la quantità di Sardex che incassano, devono limitare il proprio introito in moneta complementare rinunciando a una quota delle possibili transazioni. In alcuni casi decidono addirittura di uscire, nonostante l'unica

spesa che comporta l'adesione al circuito sia la tassa annuale d'iscrizione, che si aggira intorno ai cinquecento/seicento Euro.

Se facessi anche cinque-seimila Sardex al mese non ce la farei a tener su i pagamenti, avrei dei ritardi notevoli. [...] C'è stato anche il periodo dove andavi a chiedere di pagare in Sardex e non te lo facevano fare perché la determinata azienda, in quel determinato periodo aveva troppi Sardex e non sapeva dove spenderli (S_U2).

Noi, che per la maggior parte acquistiamo in Euro, per noi è un po' più [...] sacrificante. [...] Se ci richiedono forniture di importi troppo elevati, preferiamo rifiutare. [...] Se riuscissi a pagarli [i fornitori] anche con la moneta Sardex, allora [...] si aprirebbero nuove prospettive. [...] Quest'anno abbiamo rinnovato perché [...] un fornitore [...] ci fa pagare una parte della merce in Venetex, quindi chiede al circuito Sardex di pagare. [...] Noi, senza avere esperienza avevamo detto: 100% Sardex anche dopo i mille, però ci siamo accorti che era una strada non percorribile (S_U5).

Secondo me Sardex non è una cosa che va bene a tutti. Inutile che io ho cinquemila clienti che mi pagano in Sardex e poi non ho neppure un fornitore. [...] Poi magari [...] ho una azienda dove ho dei dipendenti e posso dare una parte della retribuzione in Sardex, però ovviamente non gli posso dare il 100%, le tasse non posso pagarle in Sardex, quindi molti non rientrano, non riescono a fare proprio il circuito (S_U7).

Potrebbe anche essere interessante. Il problema mio è che non ho fornitori che lavorano in Sardex, quindi poi di tutto quello che vendo in Sardex mi mancano gli Euro, tutto lì. [...] Penso di uscire quest'anno (S_U6).

Quanto detto fin'ora a proposito di Sardex consente anche di posizionare quest'esperienza a sostegno di uno dei corni del dilemma che Pais e Provasi si sono posti, a partire dalle considerazioni di Polanyi, nell'analizzare le molteplici e articolate esperienze che si possono ricondurre al modello della *sharing economy*, entro il quale includono anche le monete complementari. Queste forme, che vogliono essere alternative al mercato in senso classico, portano «verso una risocializzazione dell'economia o piuttosto verso un'ulteriore deregolamentazione della stessa?» (Pais e Provasi, 2017: 79).

Nel caso della moneta Sardex, i risultati della ricerca qui svolta suffragano la prima ipotesi, perché un sistema così concepito e monitorato favorisce la creazione di una rete basata sulla fiducia reciproca ed il rafforzamento identitario della comunità locale in una logica di equilibrio tra mercato, Stato e società civile.

Il circuito di credito Sardex.net è infatti sostenuto da un impianto di regole che sono condivise ed efficacemente applicate, al suo interno, dall'istituzione che sta al centro della rete e dagli utenti. La trasparenza garantita dalla tracciabilità dei

pagamenti assicura tanto alle imprese aderenti, quanto allo Stato, che le transazioni interne al sistema di scambio tramite moneta complementare rispettino in tutto e per tutto la regolamentazione nazionale in materia fiscale.

5. Lo spirito pervasivo del denaro e il rischio della liquidazione del mondo

Il potere del denaro e i rischi della sua crescita incontrollata

Dopo aver scandagliato a fondo il concetto di valore (Zhok, 2001), il filosofo Andrea Zhok affronta nello specifico il tema del denaro e delle sue ripercussioni sui rapporti sociali. Il suo contributo è utile a questo studio per due ragioni fondamentali. Ripercorrendo alcune tra le principali tappe dell'evoluzione storica della pratica monetaria, egli da un lato rileva più di una importante conseguenza preterintenzionale inerente al suo progressivo rafforzamento, dall'altro fornisce un quadro esplicativo interessante sui fattori specifici che caratterizzano il potere del denaro.

Una società con un sistema di scambio più efficiente di un'altra può far interagire un numero infinitamente più grande di soggetti e, di conseguenza, avvalersi di mezzi e competenze che ne amplificano le potenzialità di sviluppo e soprattutto di acquisizione di potere. Per questa ragione «la pratica monetaria tende ad imporsi e diffondersi scavalcando ogni convinzione filosofica o religiosa contraria» (Zhok, 2006: 286).

La possibilità di interagire con sconosciuti, tuttavia, porta con sé simmetricamente lo svantaggio di consentire a sconosciuti di interagire con altri sconosciuti in modi impossibili da controllare, specialmente quando il mercato assume dimensioni planetarie. Fare un affare sul mercato locale può ad esempio significare, all'insaputa di chi lo fa, incentivare il lavoro minorile dall'altra parte del mondo. Inoltre, producendo per un mercato così esteso, il lavoratore perde completamente il controllo sul rapporto sussistente tra il proprio lavoro e il compenso che ne dovrebbe conseguire.

Questo conduce a un altro ordine di conseguenze preterintenzionali, prima fra tutte l'autonomizzazione dei mezzi sui fini: dal momento in cui il denaro, comunque ottenuto, è libero di esercitare il suo potere anche sulle persone dell'ambito di prossimità del soggetto (cui attribuiamo tradizionalmente il nostro riconoscimento), diventa secondario il modo in cui ci si è procurati quel denaro rispetto al potere che esso è in grado di esercitare in termini di *status* e di mobilitazione di risorse. La posizione sociale di ogni individuo può perciò mutare, ascendere o discendere, per cause che sono, in larga misura, del tutto accidentali o comunque non imputabili a particolari meriti o demeriti.

Analogamente a Simmel, Zhok rileva che l'individualizzazione del valore va di pari passo con il logoramento delle identità individuali. Diversamente dalle ricchezze tradizionali quali la terra o il bestiame, il cui possesso era vincolato a specifiche forme del vivere che potevano effettivamente conferire valore a questo genere di ricchezze, il denaro non pone limiti in alcuna direzione alla possibilità di essere usato, consentendo al singolo individuo di avere tutto "per possibilità" senza che ciò implichi alcun legame particolare (cfr. *ibid.*, pp. 287-288).

Da ciò consegue un processo di sradicamento non solo identitario, ma anche territoriale, per cui accade sempre più spesso che siano le persone ad essere indotte o costrette a spostarsi per inseguire i movimenti dei capitali finanziari, piuttosto che l'inverso.

In una società altamente monetarizzata l'individuo, a fronte di una grande libertà in relazione al modo in cui spendere le proprie risorse, tende ad avere una base identitaria sempre più fragile che, proiettata sul piano della collettività, finisce per minare i fondamenti su cui si erge la coesione di una comunità.

Tutte queste dinamiche (estraneazione reciproca, accentuazione dei mezzi sui fini, accidentalizzazione della mobilità sociale, sradicamento individuale) tendono a logorare i vincoli di riconoscimento, lealtà, fiducia che costituiscono una comunità. In altri termini una pratica monetaria dotata di troppo potere tende a disciogliere l'intreccio di rapporti fiduciari da cui è nata e su cui si sostiene. Il denaro [...] è una forza entropica che energizza nella misura in cui destruttura. Perciò un eccessivo aumento del potere della pratica monetaria aumenta la conflittualità sociale, l'illegalità, l'infrazione, la violenza e l'inganno, incrementando quei 'costi di transazione' che inizialmente aveva abbattuto (*ibid.*, p. 289).

Quali sono dunque le determinanti del potere del denaro, ossia le variabili in grado di accrescere o diminuire il peso che le transazioni monetarie hanno rispetto al complesso delle transazioni sociali di natura diversa? Zhok ne individua tre: profondità, estensione e capillarità.

«La *profondità* di una pratica monetaria descrive la *rilevanza sociale* dei *generi di cose che è possibile comprare*» (*ibid.*, p. 290). Questa possibilità che il possesso di denaro conferisce ha a sua volta due dimensioni: una legale e una materiale, ossia è inerente a ciò che in un determinato contesto sociale è legalmente consentito e a ciò che è materialmente possibile comprare. Quanto più socialmente influenti sono le cose che è possibile comprare, tanto più potere assume la pratica monetaria.

Se da un lato possiamo senz'altro dire che nel mondo occidentale contemporaneo la profondità legale della pratica monetaria si è ridotta rispetto, ad esempio, all'epoca dell'antica Roma, quando era possibile acquistare schiavi, cariche pubbliche, privilegi fiscali o eserciti mercenari, dall'altro la profondità materiale si è indubbiamente ampliata. Oggi è possibile acquistare mezzi di produzione su vasta scala, armamenti, mezzi di trasporto e soprattutto sistemi di informazioni la cui importanza sociale è infinitamente maggiore.

Inoltre i limiti legali posti all'utilizzo del denaro sono, in casi tutt'altro che rari, aggirati da fenomeni di corruzione. Ancor più frequentemente essi vengono elusi per ragioni dovute all'incapacità delle leggi, diverse per ogni singolo Stato, di far valere regole uniformi nelle diverse aree del pianeta, a fronte di un mercato già da tempo in grado di travalicare i confini nazionali. I cosiddetti "paradisi fiscali", dove hanno sede legale e residenza la maggior parte dei soggetti in grado di controllare ingenti quote del mercato mondiale e di disporre di grandi concentrazioni di capitale ne sono l'esempio più lampante.

Tali *escamotage*, più o meno leciti, sottraggono agli Stati più popolosi ingenti entrate fiscali, causando un effetto di inibizione dei meccanismi di redistribuzione basati sulla logica del dono. Assistiamo, in conseguenza di ciò, a un cronico *deficit* di risorse destinate a provvedimenti che dovrebbero salvaguardare la disponibilità del potere d'acquisto per le fasce più deboli e, parallelamente, a un impoverimento in termini di qualità e quantità dell'offerta di servizi che hanno un ruolo chiave per il

benessere e la coesione sociale: l'assistenza sanitaria, l'istruzione pubblica, la preservazione dell'ambiente e la cura dei beni di pubblica utilità.

Queste ultime osservazioni ci portano direttamente alla seconda delle determinanti del potere del denaro: l'estensione della pratica monetaria, che qui è intesa come «l'ampiezza e la varietà dei mercati su cui il denaro esercita il suo potere» (*ibid.*, p. 291). È questo il terreno su cui si misura tradizionalmente la forza di una moneta, in ragione della sua accettabilità come mezzo di scambio internazionale.

L'estensione della pratica monetaria è il risvolto dell'influenza sovranazionale del denaro, della sua capacità di modificare, al di là delle possibilità di controllo politico e sociale, le relazioni politiche, sociali ed economiche. Il sistema del capitalismo finanziario ha consentito la formazione di grandi concentrazioni di capitale che operano su scala globale e tendono sempre più a sfuggire da ogni possibile controllo normativo.

Infine, per capillarità della pratica monetaria s'intende «la frequenza e la varietà degli atti di compravendita all'interno di una società storica» (*ibid.*, p. 292). Ad un elevato livello di capillarità della pratica monetaria corrisponde un elevato grado di monetizzazione degli scambi e una ricorrente presenza del denaro nella vita quotidiana degli attori sociali. Conseguenza di ciò è una maggiore astrazione del valore che gli attori sociali percepiscono e un ruolo maggiore del calcolo nelle decisioni dei transattori.

Le tendenze strutturali di evoluzione implicite nel sistema degli scambi concorrenziali, in particolare gli effetti preterintenzionali che operano al livello fondamentale delle transazioni interpersonali, appaiono a Zhok difficili da contrastare allo stato attuale. Non si vedono infatti all'orizzonte tendenze alternative (quali, ad esempio, concreti ed estesi tentativi di ricondurre l'economia delle transazioni a una logica in parte ispirata all'economia del dono) in grado di contrastare i perversi effetti dell'incremento di potere su scala globale di una pratica la cui evoluzione è in massima parte lasciata a se stessa, e i cui effetti collaterali risultano, di conseguenza, fuori controllo:

la pratica monetaria agisce sistematicamente in modo da 'liquefare' tutto ciò che si presenta come fondante, sacro, imperativo, non negoziabile. Il valore viene tradotto in

denaro, cioè in obiettivazioni che si vuole valide in una dimensione che fa astrazione dalle dimensioni sovraindividuali dell'intersoggettività e dell'intertemporalità. Il denaro è inteso conferire potere al singolo, al di là di ogni radicamento storico e al di là di ogni consenso personale. [...] L'intera dimensione *sovraindividuale* (temporalità storica e personale, identità comunitaria, organicità ambientale) è costitutivamente al di fuori delle 'cose' cui può essere assegnato un prezzo, perché non concerne entità che possono essere valutate per parti e deliberate individualmente (*ibid.*, pp. 360-361).

In assenza di mutamenti radicali all'orizzonte, si aprono inevitabilmente alcune linee di frattura la cui pericolosità per la coesione sociale non può essere affatto sottovalutata. Le più importanti riguardano un'ulteriore radicalizzazione della forbice sociale interna alle comunità, tra i diversi Stati e aree del mondo, con un conseguente aumento della pressione migratoria e dei suoi effetti destabilizzanti, l'aumento del risentimento e della conflittualità, sia interna che tra le diverse culture, nonché un deterioramento complessivo delle condizioni ambientali su scala planetaria, i cui effetti sono già da anni sotto gli occhi di tutti e in larga parte imprevedibili.

Quest'ultima linea di frattura appare potenzialmente come la più pericolosa. La gran parte degli economisti e delle politiche economiche non si preoccupa affatto delle perdite in termini di risorse dovute alle esternalità ambientali provocate da uno "sviluppo" economico ideologicamente orientato dal *mantra* della crescita. Per quanto ne sappiamo, il primo grande avvertimento da parte della natura potrebbe anche essere l'ultimo per la società così come la conosciamo oggi (cfr. *ibid.*, pp. 367-368).

Sui rischi di una crisi ecologica si è soffermato anche Luciano Gallino (2015), rilevando che, specialmente dopo gli anni '80, il capitalismo ha proposto, al fine di sopravvivere alle crisi di produzione da esso stesso generate, soluzioni in gran parte basate sulla sollecitazione a consumare il più possibile.

Di fronte alla crisi della domanda della fine degli anni '70 il capitalismo ha risposto da un lato con la finanziarizzazione dell'economia, dall'altro con strategie di *marketing* finalizzate all'accelerazione del ciclo dei consumi, quali l'obsolescenza programmata di un gran numero di prodotti che prima erano costruiti per durare a lungo, il lancio di nuovi prodotti che rispondono alle medesime necessità di altri, ma che li fanno apparire superati e la diffusione onnipervasiva di messaggi pubblicitari

pensati con il preciso scopo di indurre nei consumatori, dai bambini agli adulti, nuovi bisogni da soddisfare con nuovi prodotti (Gallino, 2015: 28-29).

Sardex, un mezzo di pagamento - in parte volutamente - depotenziato

Guardando al potere del denaro dal punto di vista delle tre determinanti individuate da Zhok, possiamo osservare che il sistema economico che il nostro caso di studio mette in atto agisce secondo regole e in ambiti che richiedono o implicano, in termini di potere, un depotenziamento del Sardex rispetto alle valute tradizionali. Tale aspetto non va interpretato *in toto* come un fattore di debolezza sul piano performativo, in quanto è funzionale allo specifico ruolo complementare che questa valuta ricopre nel contesto dell'economia sarda.

Dal punto di vista della profondità legale, in primo luogo, non è consentito il pagamento delle tasse in crediti Sardex. Attualmente uno degli obiettivi dello staff di Sardex.net consiste nel giungere ad accordi con i Comuni sardi affinché sia possibile, in futuro, pagare in Sardex alcuni tributi locali. Tuttavia l'I.V.A. e gli altri tributi dovuti allo Stato rimarrebbero in ogni caso preclusi alla moneta Sardex.

Sul piano della profondità materiale, il circuito Sardex.net ha come obiettivo la copertura più ampia possibile di generi di beni e servizi commerciali. Con l'aumento esponenziale delle partite I.V.A. che hanno deciso di farne parte, attualmente si può effettivamente dire che all'interno del circuito sia possibile acquistare una innumerevole varietà di beni e servizi.

Tuttavia, nonostante gli sforzi messi in atto al fine di includere nel circuito tutti gli anelli delle filiere, anche appoggiandosi ai circuiti gemelli delle altre regioni, appare al momento inverosimile che si possa giungere in un futuro prossimo alla possibilità di acquistare ogni genere di beni o prestazioni, in particolare beni immobili quali terreni o abitazioni, così come quote societarie, imprese o prodotti finanziari.

Va d'altra parte osservato che il costante monitoraggio sulle transazioni operato dalla Sardex S.P.A. e la loro completa tracciabilità prevengono l'utilizzo della moneta Sardex per finalità non consentite dalla legge, arginando gli aspetti di profondità della pratica monetaria che possono determinare effetti controproducenti per la comunità nel suo insieme.

Ancora più evidente è il minor potere che una moneta complementare è in grado di esercitare sul piano dell'estensione, in particolar modo quando si tratta di uno strumento che ha un legame vincolante con un determinato territorio. Se è vero che si stanno sperimentando transazioni intercircuitate tra Sardex.net e gli altri circuiti regionali gemelli, queste transazioni restano in ogni caso limitate a beni e servizi non reperibili all'interno del circuito di appartenenza dell'acquirente. Inoltre non è detto che questi beni e servizi siano concretamente disponibili nemmeno all'interno degli altri circuiti, i quali, come si è già avuto modo di precisare, non possono attualmente vantare una partecipazione paragonabile a quella di Sardex.net.

Da un punto di vista macroeconomico, il circuito di credito analizzato non si avvicina, nemmeno lontanamente, al grado di capillarità che può vantare la moneta ufficiale, perché la sua quantità è infinitesima rispetto alla massa monetaria facente capo alle banche centrali e che la sua circolazione è limitata a una cerchia che, per quanto relativamente ampia, costituisce una porzione marginale (anche se rapportata al solo territorio sardo) dell'intero tessuto economico. Tuttavia, se si osserva il fenomeno dalla prospettiva interna al circuito, si può rilevare un grado di capillarità molto elevato, al quale corrisponde una velocità di circolazione del Sardex che si può approssimare a circa dieci volte quella dell'Euro.

Da questo quadro emerge come nel nostro caso di studio le strategie messe in atto siano finalizzate a potenziare il mezzo di scambio sui due fronti della profondità e della capillarità, mentre, al contrario, si cerchi di preservarne il carattere territoriale limitandone l'estensione all'area di pertinenza.

Le ragioni alla base di queste strategie non sono difficili da comprendere. Per far sì che un sistema economico, per quanto operi su scala ridotta, possa funzionare adeguatamente, è fondamentale che all'interno di esso sia presente la maggiore offerta possibile di beni e servizi. In questo modo chi riceve un pagamento in moneta

complementare può trovare facilmente il modo di spenderla in un tempo ragionevole e in maniera concretamente utile.

In caso contrario si corre il rischio che alcuni soggetti accumulino crediti che non saranno poi in grado di spendere in maniera proficua, il che significherebbe di fatto per questi utenti, come si è visto nel paragrafo precedente, una riduzione della disponibilità di Euro a fronte dei pagamenti effettuati in anticipo ai fornitori, dei costi sostenuti per pagare le spese di gestione e delle imposizioni fiscali sulle vendite realizzate all'interno del circuito Sardex.net.

Sul piano della capillarità, un aumento della frequenza degli scambi in moneta complementare corrisponde alla sottrazione di fette sempre più grandi di mercato al sistema economico basato sulle monete ufficiali. Ciò favorisce sistemi di scambio che sono portatori di valori aggiunti anche di tipo non-economico, principalmente legati a dinamiche identitarie, di collaborazione e di solidarietà.

Un aumento della capillarità degli scambi in moneta complementare implica dunque una diminuzione della capillarità di quelli in moneta ufficiale e una conseguente perdita di potere da parte di queste ultime (in misura infinitesima a livello globale, ma non trascurabile a livello locale), alimentando un processo di riappropriazione dello strumento monetario come veicolo di sviluppo di una comunità.

Per quanto riguarda l'estensione, gli obiettivi di chi gestisce una rete di scambi tramite moneta complementare tendono a divergere sensibilmente rispetto a quelli che potrebbe proporsi una qualsiasi banca centrale.

Nel caso di Sardex.net togliere limiti all'estensione implicherebbe il venir meno di un obiettivo fondamentale per cui quella moneta complementare è stata creata, che consiste nel cercare di lasciare più ricchezza possibile su un territorio che, nel complesso, importa molto di più di quanto esporta (cfr. Littera et al., 2014: 12).

Inoltre, come sottolinea Paolo Dini, ricercatore presso la London School of Economics e consulente di Sardex S.P.A., la dimensione sociale di una moneta tende a decrescere con l'aumentare della scala della sua estensione:

gruppi socio-economici piccoli hanno una dinamica molto diversa dai sistemi economici grandi, cioè la dimensione sociale diventa sempre più importante mano a mano che la scala si riduce. Per questo una moneta che rifletta la dimensione sociale diventa più efficace. Sardex su scala nazionale non avrebbe molto senso. Però avere

tanti esempi che sono locali, invece, sì. Magari anche questo, dal punto di vista del P.I.L., rimarrebbe sempre una parte piccola, però dal punto di vista della consapevolezza dell'esser mio, dell'essere indipendente, [...] secondo me ha un valore culturale molto alto (S_TP5).

Le transazioni intercircuiti sono consentite, come si è detto, solo per i beni non disponibili all'interno del circuito sardo, al fine di garantire, per quanto possibile, il completamento delle filiere e l'accesso ai fornitori anche a coloro che vendono in Sardex pur dovendo acquistare prodotti non reperibili in Sardegna. Queste transazioni sono attualmente in una fase sperimentale e non avvengono in maniera diretta tra due aderenti a diversi circuiti. Le società che gestiscono i circuiti fungono da tramite, cosicché ciascuno dei contraenti dà o riceve crediti nella propria moneta.

Se, ad esempio, un negozio di Sardex.net acquista dei prodotti dal circuito Venetex.net, cederà dei Sardex alla Sardex S.P.A., mentre il suo fornitore riceverà il corrispettivo in Venetex dalla società che gestisce Venetex.net, la quale acquisirà a sua volta un credito corrispondente nei confronti di Sardex S.P.A..

In questo quadro non sorprende che una delle strategie cardine di Sardex S.P.A. consista nel cercare di includere tutti gli anelli all'interno di ogni filiera, in maniera tale da incrementare e velocizzare la circolazione della moneta complementare (capillarità) e garantire al numero maggiore possibile di utenti la possibilità di trovare dei fornitori all'interno del circuito (estensione):

Nel nostro contesto la filiera è la somma degli anelli che ci sono per arrivare dalla produzione alla vendita all'utente finale di un bene, di un servizio, ok? Ti direi che noi siamo promotori della filiera lunga. [...] Della filiera lunga significa che ci sono tantissimi anelli. Cosa ti permette il fatto che ci siano tantissimi anelli? Ci sono tante persone, tante aziende che lavorano, tanti passaggi di crediti, tanto transato. Ok? Se io c'ho il grossista e poi c'ho l'utilizzatore finale, e ho anche il dettagliante, io voglio che il grossista venda al dettagliante, che poi vende all'utente finale (S_TP6).

Il contrasto allo spirito pervasivo di un denaro che estende il suo potere su scala planetaria, indifferente alle individualità degli attori economici e ai suoi effetti socialmente disgreganti, prende forma qui nell'impegno finalizzato alla valorizzazione di tutte le risorse presenti nel tessuto economico del territorio sardo, nel tentativo di preservarne ogni singolo tassello favorendo la circolazione interna della moneta.

Nel paragrafo che segue si prenderanno in esame le diverse funzioni che il pensiero classico ha attribuito al denaro e il problematico tema, ad esse strettamente connesso, del debito.

6. Le funzioni del denaro e la questione del debito

Le quattro funzioni classiche del denaro

Al denaro vengono tradizionalmente attribuite alcune funzioni, che non vanno confuse né con le caratteristiche del supporto materiale, né con gli effetti indotti dalla pratica monetaria.

L'economista austriaco J. A. Schumpeter, che come Simmel si sofferma sul carattere di mezzo del denaro ma da una prospettiva più tecnica rispetto a quella di stampo interazionale del filosofo e sociologo berlinese, ne menziona quattro: medio di scambio, misura del valore, riserva di valore e standard per pagamenti differiti (cfr. Schumpeter, 1954: 1087).

Per *medio di scambio* s'intende un oggetto materiale che può essere facilmente accettato in cambio di altri beni. Qualsiasi bene che susciti l'interesse di qualcuno può diventare un medio di scambio, tuttavia alcuni oggetti sono, sotto questo aspetto, più adatti di altri, in primo luogo perché hanno più probabilità di essere accettati come medio per ulteriori scambi da parte di chi li riceve.

Una *misura del valore* è un parametro che consente la comparazione tra loro del valore di diversi beni. Ciò consente, ad esempio, di stabilire che una certa quantità di grano equivale a una certa quantità di olio, o alla fornitura di un determinato servizio.

Una *riserva di valore* è qualcosa che si può conservare e accumulare nel tempo senza che il suo valore deperisca rapidamente. Un capo di bestiame è perciò una riserva di valore migliore rispetto ad un raccolto di fichi e un anello d'oro lo è ancor più di un capo di bestiame.

Uno *standard per pagamenti differiti* è un bene, legalmente pattuito, attraverso cui è possibile estinguere un debito.

La pratica monetaria si è storicamente imposta presentandosi come una sorta di sviluppo naturale interno ai sistemi di scambio proprio per la sua peculiare adattabilità e praticità nell'adempimento di tutte e quattro le funzioni sopracitate.

A questo punto della nostra analisi si rende opportuno soffermarsi sulle due funzioni di medio di scambio e di riserva di valore, la cui interazione comporta alcuni punti di criticità. Essi sono principalmente dovuti al fatto che, nel sistema finanziario che attualmente regge l'economia mondiale, il prevalere dell'una va a scapito dell'altra e viceversa, innescando processi che si autoalimentano e che possono causare in un caso ondate inflattive, nell'altro la riduzione dell'accesso al credito o il significativo incremento del costo per sostenerlo.

Gli scambi mediati dalla moneta complementare oggetto di questo studio sono strutturati, come si mostrerà successivamente, secondo regole che hanno il pregio di riuscire a evitare che all'interno del circuito si verifichi questa concorrenza tra funzioni, che comporta effetti negativi sugli equilibri economici e sociali.

Denaro e prestito a interesse

Le origini del prestito a interesse non sono note con precisione, perché questa pratica pare addirittura anticipare l'avvento della scrittura. Furono probabilmente gli amministratori dei templi mesopotamici ad avere l'idea di utilizzare tale meccanismo per finanziare il commercio carovaniero, di vitale importanza in una valle che, pur producendo grandi quantità di generi alimentari e di prodotti derivati dall'allevamento del bestiame, non disponeva di quantità sufficienti di altre materie prime come pietre, legno e metalli, tra i quali lo stesso argento che veniva usato come moneta (cfr. Graeber, 2012: 66).

Il prestito a interesse mette originariamente in relazione di collaborazione due soggetti: il creditore, che dispone di un'eccedenza di denaro e il debitore, che ha intenzione, pur non disponendo di una quantità di denaro sufficiente, d'intraprendere un'attività dalla quale si aspetta ragionevolmente di maturare un guadagno. Alla base dell'accordo sta la fiducia che anche il creditore ripone nella buona riuscita

dell'impresa. Il tasso d'interesse sul prestito compensa il potenziale rischio per il creditore che l'impresa possa non andare a buon fine o, da un altro punto di vista, il mancato introito derivante da un possibile impiego alternativo della quantità di denaro concessa in prestito.

In questo quadro l'entità dell'interesse è un fattore tutt'altro che trascurabile, in quanto un tasso troppo basso per il creditore potrebbe indurlo a tesaurizzare la sua ricchezza piuttosto che esporla a dei rischi, mentre un tasso non sostenibile per il debitore comporterebbe la mancata restituzione del debito, arrecando a entrambe le parti un danno che il debitore sarà chiamato, in qualche modo, a riparare.

Fin dai tempi antichi, dunque, gli amministratori dei templi presero l'abitudine di anticipare alcune merci ai mercanti mesopotamici che poi andavano a rivenderle all'estero e l'interesse era, per il tempio, un modo di trarre una quota del profitto che si ricavava da tali commerci (Hudson e Van de Mierop, 2002).

Una volta stabilito, questo principio si estese velocemente: «in breve troviamo non solo prestiti commerciali, ma anche prestiti personali: usura nel senso classico del termine. Attorno al 2400 a.C. sembra già una pratica comune, tra i funzionari locali e i ricchi mercanti, anticipare prestiti ai contadini che si trovavano in guai finanziari, per poi impossessarsi delle loro proprietà se risultavano incapaci di saldare il debito» (Graeber 2012: 66-67).

In questi casi si cominciava col pignorare il bestiame e i beni mobili, poi si procedeva con i possedimenti terriere e le abitazioni, infine si arrivava a trasferire al creditore il diritto di impossessarsi dei servi, di asservire i bambini, le mogli e, nei casi più estremi, chi aveva contratto il prestito. La condizione cui erano costretti i forzati del debito non era di vera e propria schiavitù, ma vi si avvicinava. Costretti al lavoro perpetuo nelle proprietà del creditore o negli stessi templi, potevano solo in linea teorica riscattarsi pagando il proprio debito, dato che non potevano più godere delle risorse che li avrebbero potuti mettere nelle condizioni di farlo.

Gli effetti furono così devastanti da minacciare di mettere la società a soqquadro. Se per qualche ragione c'era un pessimo raccolto, molti contadini rischiavano di diventare dei forzati del debito e le famiglie correvano il pericolo di spezzarsi. Ben presto i terreni rimanevano incolti, perché i contadini indebitati abbandonavano le proprie abitazioni per paura dei pignoramenti ed entravano in bande seminomadi ai margini desertici della civiltà urbana. Trovandosi di fronte alla possibilità della completa decomposizione sociale, i re dei sumeri e poi in seguito quelli dei babilonesi annunciavano periodicamente la cancellazione totale del debito. [...] Si trattava di decreti che

annullavano completamente tutti i debiti personali (quelli commerciali non erano messi in discussione), restituivano le terre ai loro legittimi proprietari e permettevano ai forzati del debito di fare ritorno alle proprie famiglie. Ben presto divenne un'abitudine che il re all'investitura del potere rendesse una dichiarazione di annullamento del debito (*ibid.*, p. 67).

Se da un lato il credito è, fin dai tempi antichi, uno strumento chiave per tutto il sistema economico, in particolare per sostenere gli investimenti, non va dunque dimenticato che, storicamente, ha rappresentato in più occasioni anche una giustificazione morale per l'asservimento dei soggetti economicamente più fragili.

L'evoluzione della grande varietà di modalità attraverso le quali si è dispiegata nel tempo la pratica creditizia permette di guardare alla finanza come a una tecnologia, un *corpus* di strumenti che possono essere concepiti e utilizzati in modi diversi. La tecnologia finanziaria svolge quattro funzioni chiave nello sviluppo dei processi economici:

1. ridistribuisce il valore economico nel tempo;
2. ridistribuisce il rischio;
3. ridistribuisce il capitale e
4. accresce l'accesso a tali redistribuzioni, e la loro complessità (Goetzmann, 2017: 12).

Ogni contratto di prestito costituisce un impegno odierno per un'azione a venire, connette tra loro il presente e il futuro in una modalità che dovrebbe consentire a entrambi i contraenti di trarre un beneficio. L'incertezza e i rischi di questa proiezione verso il futuro vengono in tal modo condivisi tra i contraenti, mentre il capitale che fungeva da riserva per il creditore viene mobilitato al fine di rendere possibili le attività produttive che il debitore intende intraprendere (cfr. *ibid.*, pp. 12-13).

La finanza è dunque una tecnologia molto potente, una forza potenzialmente capace di mobilitare una grande quantità di risorse umane e materiali verso attività volte a realizzare progetti e imprese, ma al contempo destabilizzante, perché innesca processi di riorganizzazione del potere. Come ammette lo storico della finanza William Goetzmann, «la finanza ha il potenziale per innescare un ampio cambiamento sociale, e questo è intrinsecamente rischioso» (*ibid.*, p. 18).

Il crinale che separa il carattere economicamente costruttivo del credito dal suo potenziale risolto socialmente distruttivo è la modalità con cui questa pratica viene di volta in volta esercitata, ossia dal tipo di relazione che si stabilisce di instaurare tra creditore e debitore. Quando questa relazione è orientata da entrambe le parti verso il buon fine dell'investimento e la conseguente restituzione del debito, il credito svolge una funzione vitale per lo sviluppo economico. Quando questa relazione si indebolisce, o si sbilancia eccessivamente in favore dell'interesse di una sola delle parti in causa, il meccanismo rischia di incepparsi.

Gli economisti Amato e Fantacci (2009) si sono interrogati sulle origini della attuale crisi economica e sulle possibili strategie per uscirne senza creare le condizioni strutturali perché se ne verifichi, in futuro, una ancora più grave. A loro modo di vedere è l'intera struttura su cui si basa la finanza contemporanea che dovrebbe essere riconsiderata, mettendo in questione il principio della liquidità su cui essa si regge.

Nella teoria economica, il termine liquidità indica l'intercambiabilità fra titoli e moneta. Un titolo è considerato "liquido" quando è possibile venderlo prontamente sul mercato finanziario. Parlando di moneta, invece, la liquidità si riferisce al suo uso come titolo, cioè come riserva di valore, invece che come mezzo di scambio. La teoria economica ha recepito da Keynes la concezione secondo cui la moneta è liquidità, ma ha sorvolato sul fatto che Keynes stesso deprecava che lo fosse (cfr. Fantacci, 2005).

La ragione per cui sarebbe deprecabile la concezione di una moneta in termini di liquidità è, essenzialmente, il fatto che tiene insieme indistinguibilmente «una funzione propria della moneta, che è quella di essere spesa, ossia di fungere da mezzo di scambio e pagamento, e la sua funzione, impropria ma centrale nel sistema della finanza moderna, di fungere da riserva di valore, ossia di poter essere indefinitamente tenuta fuori dalla circolazione senza perdere nulla del suo valore» (Amato e Fantacci, 2009, 2012: 37).

La centralità della funzione di riserva nel sistema della finanza moderna risiede nel fatto che il credito comporta, per il creditore, un'incertezza fondamentale connessa alla capacità del debitore di onorare il suo debito alla scadenza. La moneta-riserva diventa così per il suo detentore *la ricchezza per eccellenza*. «Ecco perché

l'intercambiabilità fra moneta e titoli, a un prezzo espresso dal tasso d'interesse di mercato, svolge un ruolo centrale nel funzionamento della finanza così come la conosciamo, ossia della finanza in forma di *mercato finanziario*» (*ibid.*).

L'interesse viene richiesto in misura crescente quanto più un titolo di credito è ritenuto meno liquido della moneta, operando come il saggio di sostituzione tra una quantità di ricchezza pronta e certa e una futura e incerta. Questo meccanismo pone due problemi strutturali, tra loro speculari, la cui radice risiede nel già menzionato conflitto tra le due funzioni di mezzo di scambio e di riserva di valore che abbiamo visto essere proprie del denaro.

In tempi in cui ci si aspetta che l'economia cresca, si aprono ampie linee di credito a finanziare il sistema produttivo e il mercato di beni mobili e immobili senza interrogarsi troppo sulla sostenibilità di questi debiti nel caso in cui le condizioni macroeconomiche dovessero mutare (come è effettivamente avvenuto con il caso dei mutui *subprime*).

Viceversa, quando il *market sentiment* vira verso previsioni pessimistiche, chi detiene moneta preferisce conservarla e l'economia reale, cioè la concreta produzione e scambio di beni e servizi, vive quella che si chiama "stretta creditizia". In questa fase le aperture di credito da parte del sistema bancario tendono ad assottigliarsi, non solo in termini di prestiti interbancari, ma anche e soprattutto nei confronti dei soggetti considerati meno affidabili, in primo luogo le persone, le famiglie e le piccole e medie imprese che non sono in grado di offrire adeguate garanzie.

Questo meccanismo, che tende ad autoalimentarsi, innesca crisi economiche su larga scala che, partendo dagli istituti di credito, hanno ricadute negative sull'intero tessuto economico e sociale.

Dai primissimi anni '70, con la fine della convertibilità del dollaro in oro,

le banche centrali continuano a dotare i sistemi economici di un mezzo di pagamento che è contabilmente nient'altro che un loro debito. Un debito, tuttavia, che è fatto per non essere pagato, bensì per restare indefinitamente in circolazione. Non dovendo pagare il loro debito, le banche centrali sono nella condizione tecnica di poter decidere di non farsi pagare dai propri debitori, fungendo così da prestatori di ultima istanza, senza restrizioni alla loro capacità di creare moneta. La creazione di questa moneta è strutturalmente senza restrizioni proprio perché essa è destinata a fungere non soltanto da mezzo di scambio per l'acquisto di beni e servizi all'interno dell'economia reale, ma anche da merce su quei particolari mercati che sono i mercati finanziari. E questa

moneta può essere una merce, e una merce davvero peculiare, proprio perché è costruita per poter essere indefinitamente accumulata, e per rispondere, in tal modo, a quell'unico bisogno che è l'accumulazione. Insomma, questa moneta, costantemente divisa tra due compiti in concorrenza tra loro, finisce per non assolvere l'unico compito che le dovrebbe competere in maniera preminente: quello di rendere possibile l'accensione e il pagamento dei debiti (*ibid.*, pp. 67-68).

Non ci si vuole qui addentrare nella questione, pur socialmente molto rilevante, della perdita della sovranità monetaria da parte degli Stati (e di conseguenza dei cittadini), che da potenziali prestatori si trovano, al contrario, nella onerosa condizione di debitori, in gran parte verso le stesse banche centrali e verso istituti di credito privati.

Non vi è dubbio, tuttavia, che questo fattore alimenti la percezione di un sistema economico ostile, nel quale le regole sono decise dai banchieri e che, ben lontano dal presentarsi come un sistema a misura d'uomo, sembra al contrario concepito per favorire le grandi concentrazioni di capitale in mano privata a scapito della gran parte dei cittadini e delle piccole e medie imprese.

Il fattore cruciale che per una moneta può inibire la funzione di mezzo di scambio in favore di quella di riserva di valore - e che può rendere la moneta stessa una merce scambiata sul mercato dei capitali - è l'entità del tasso d'interesse, cioè il prezzo che viene corrisposto per disporne durante un determinato tempo.

Le banche, nei periodi in cui l'economia non cresce, ritengono più alti i rischi derivanti dal prestito di capitali e sono disposte a farlo solamente a fronte di consistenti garanzie (che escludono un'ampia fetta degli attori economici, in particolare quelli già in difficoltà) e applicando tassi d'interesse più alti. In queste fasi del ciclo economico gli istituti di credito preferiscono mantenere i capitali come riserva di valore, contribuendo a loro volta alla riduzione degli investimenti e della circolazione della moneta:

a far data dalla crisi, la quantità di moneta a livello mondiale è più che triplicata, ed è in costante aumento per via delle politiche di *quantitative easing*, ma gran parte di questa moneta di nuova emissione non circola. Non è spesa né prestata, ma si accumula inerte nelle riserve delle banche, delle imprese più liquide, degli individui più abbienti; e dunque è come se non esistesse.

Anzi, la massa di moneta non spesa, rallentando la ripresa dei consumi e quindi anche degli investimenti, tende a esercitare una pressione contrattiva sull'attività economica reale. Che in effetti stenta a riprendersi. D'altra parte, la moneta non spesa e accumulata rappresenta oggettivamente un pericolo per la stabilità economica, giacché, se improvvisamente tutti i suoi detentori decidessero di rimetterla in circolazione, potrebbe creare addirittura iperinflazione (Amato e Fantacci, 2016: 63).

Un altro aspetto tutt'altro che trascurabile nella fase di evoluzione degli strumenti di credito è stata la recente pratica della cartolarizzazione dei debiti, un sistema che permette di aggregare una grande quantità di debiti di varia entità, contratti da soggetti diversi e per diverse finalità, in prodotti finanziari che vengono successivamente immessi sul mercato, recidendo di fatto la relazione tra l'acquirente di questi prodotti (il creditore) e la miriade di soggetti che, ciascuno in parte infinitesima, gli sono debitori. Il comune interesse tra creditore e debitore nella buona riuscita dell'investimento per cui è stato erogato il prestito viene qui a mancare.

Ciò che rimane è soltanto il comune interesse del debitore e del promotore del finanziamento affinché questo venga semplicemente erogato. Il promotore riceverà una commissione, dopo di che il debito, aggregato e spaccettato, finirà nel portafoglio di qualche investitore, senza che il promotore debba più preoccuparsi della effettiva restituzione del debito.

In assenza di questo meccanismo che deresponsabilizza chi eroga i prestiti rispetto all'esito degli investimenti che permette di finanziare, un fenomeno come quello della crisi dei mutui *subprime* avrebbe avuto di certo meno probabilità di verificarsi.

7. Il *design* di una moneta

L'innovazione tecnologica che il denaro porta con sé consiste principalmente nella possibilità di rappresentare in modo astratto il valore di beni e servizi diversi su una scala oggettivata. Per questo motivo la moneta assume un valore che tende a svincolarsi anche dal suo stesso supporto materiale.

Se è indubbiamente vero che i metalli preziosi hanno storicamente svolto un ruolo di supporto tangibile del valore della moneta, è altrettanto vero che, fin dagli albori dell'avvento del denaro, la moneta "sonante" ha convissuto con forme di moneta scritturale (linee di credito, contabilizzazione dei debiti e degli eventuali interessi).

Il riconoscimento intersoggettivo della validità di queste diverse forme che assume il denaro si fonda quasi sempre sull'esistenza di un'autorità che ne riconosce e garantisce (o impone) l'effettiva considerazione in termini di valore, con tutte le relative implicazioni connesse con l'ambito giuridico e con il riconoscimento dello *status* dei diversi soggetti economici.

Lo sviluppo del pensiero matematico e del suo altissimo livello di astrazione, ha reso possibile lo sviluppo di quella che Goetzmann considera, come si è detto, una tecnologia: la finanza (cfr. Goetzmann, 2017: 10). La matematica teorica pura, dal canto suo, permette solamente lo scambio di conoscenze ad essa inerenti, mentre il denaro ha consentito di scambiare un'ampia gamma di beni e servizi, di radunare ed equipaggiare eserciti, di imporre diritti esclusivi di proprietà sulle cose, sulle innovazioni e talvolta persino sulla vita delle persone.

Si può forse dire che il livello di astrazione del denaro tenda asintoticamente a quello della matematica, operando profondi cambiamenti nella visione del mondo e nelle interazioni tra gli esseri umani, come ha brillantemente evidenziato Simmel. Tuttavia esistono diverse buone ragioni, come quelle individuate dalla Zelizer, per ritenere che il denaro non giunga mai ad un livello idealmente compiuto di astrazione, ma che conservi sempre diversi elementi qualitativi di fondo che, per quanto il mercato capitalista possa indurre a rimuovere o ridurre ai minimi termini, persistono ed esercitano una certa influenza sul significato che la pratica monetaria

assume in diversi contesti sociali e sulla qualità delle interazioni mediate dal denaro che avvengono tra gli attori sociali.

Non tutte le forme di denaro sono uguali e il particolare modo in cui una moneta viene progettata e fatta funzionare - il suo *design* - può ampiamente condizionare il suo utilizzo e può implicare effetti tutt'altro che indifferenti tanto sul piano economico quanto su quello sociale.

Un semplice esempio in questo senso è la scelta di consentire o meno l'applicazione di un tasso di interesse sui prestiti, di porre o meno un limite ad esso o di attuare una politica monetaria che tenda o meno a mantenerlo basso. Le differenze che le diverse scelte comportano hanno dirette implicazioni non soltanto sul rapporto tra creditori e debitori, ma anche sulla propensione degli agenti economici a privilegiare l'uso della moneta come mezzo di scambio piuttosto che come riserva di valore.

Un altro importante fattore che può condizionare tanto la fungibilità di una moneta quanto la sua fluttuazione in termini di valore è la sua copertura (*backing*), ossia ciò su cui si fonda e si sostiene la sua esistenza. In linea teorica, come afferma anche il testimone privilegiato Paolo Dini, «qualsiasi tipo di attività o prodotto che ha un valore per una comunità può diventare “*backing*” per una moneta»⁵.

Nel caso degli Stati nazionali, le monete emesse, per esempio, tra la fine del diciottesimo e l'inizio del diciannovesimo secolo avevano come copertura il metallo prezioso del quale erano composte o, nel caso della cartamoneta, le riserve auree o le future entrate dell'erario. Attualmente la loro esistenza si può basare anche solo sul fatto che lo Stato ne imponga l'accettazione sul suo territorio come mezzo di pagamento e a sua volta le accetti come saldo dei tributi dovuti dai cittadini.

Le banche private possono utilizzare i depositi dei correntisti o le linee di credito concesse dalla banca centrale come copertura parziale per i mutui che concedono, aumentando con questa semplice operazione la massa monetaria. Le imprese possono emettere obbligazioni coperte dagli *asset* che possiedono e le grosse catene del commercio vendere *voucher* non nominali con cui effettuare acquisti in futuro presso di loro, solo per fare alcuni esempi.

⁵ E-mail inviata da Paolo Dini (S_TP5) a Dario Lanzetti in data 10/4/2018.

Un aspetto a suo modo interessante riguardo al *design* di una moneta è quello connesso al, o ai tipi di supporto del quale è dotato il mezzo di scambio, al loro carattere prevalentemente materiale o tendente all'immaterialità. Volendo individuare due casi al limite di questa dicotomia si potrebbe considerare da un lato la moneta con interesse numismatico e dall'altro la moneta elettronica, o la più recente criptomoneta.

Condizione necessaria, ma non sufficiente, perché un oggetto desti interesse in campo numismatico è il fatto di essere o di essere stato moneta. Tuttavia agli occhi del numismatico il valore di una moneta non è unicamente - e nemmeno principalmente - legato alla quantità di denaro che essa rappresenta o ha rappresentato. Vi sono altri fattori che, in questo caso, possono suscitare interesse per una moneta: la rarità, la composizione metallica, il valore storico, la bellezza estetica o finanche il valore affettivo.

All'estremo opposto della dicotomia materiale/immateriale, di recente hanno fatto la loro apparizione le criptovalute, monete che esistono esclusivamente in forma digitale e circolano tramite catene di file crittografati (*blockchain*), allo stato attuale non modificabili né tracciabili da un'autorità di controllo.

Queste monete, il cui *appeal* è originariamente riconducibile all'assoluto anonimato che garantiscono ai transattori, sono presto divenute oggetto d'interesse per gli speculatori finanziari. Che copertura hanno queste monete? La risposta a questa domanda non è univoca.

Il *Bitcoin*, la più conosciuta e diffusa tra le criptovalute, ha come copertura il '*Proof of Work*', che in questo caso consiste in cicli operati da processori di computer. I *Bitcoin* vengono infatti "messi in palio" in predefiniti intervalli di tempo e assegnati ai soggetti che, tramite processori molto potenti o, più spesso, tramite catene di processori dislocati nei luoghi più disparati del mondo, riescono a risolvere algoritmi sempre più complessi.

Questo sistema comporta un ingente dispendio in termini di energia. Ciò significa che la copertura del *Bitcoin* non è un valore in senso proprio, anzi, è un consumo di risorse, un disvalore che mette seriamente in dubbio la sostenibilità di questo strumento, quantomeno a livello ambientale.

Altre criptovalute hanno una copertura differente. *Steemit*, ad esempio, è una criptomoneta molto meno diffusa del *Bitcoin*, ma convertibile in *Bitcoin*, basata su *post* e commenti che si pubblicano all'interno di un particolare *blog*, cioè su delle informazioni, del “capitale culturale” messo in condivisione.

La società *peer to peer* implicata dalle criptovalute come il *Bitcoin*

è una società individualistica basata sul principio della inviolabilità dei contratti. È questa la conseguenza necessaria del ripudio incondizionato della fiducia in un terzo: nulla può intervenire per modificare ciò che è stato deciso contrattualmente dalle parti, nemmeno se la situazione generale sembri esigerlo, nell'interesse delle parti stesse o anche semplicemente *per la continuazione della possibilità di stringere accordi*. Questo vale in particolare per i rapporti fra creditori e debitori, che sono quelli più strutturalmente messi in causa da inflazione e deflazione. Il valore della moneta è deciso dal mercato e nulla può interferire. Ma forse questa giustizia meccanica esige, come ricordavano i latini, una correzione fondata sull'equità (Amato e Fantacci, 2016: 201).

Dal 2009 - anno in cui venne ideato e lanciato sul mercato da un anonimo inventore noto con lo pseudonimo di Satoshi Nakamoto - ad oggi, il *Bitcoin* ha attraversato periodi di crescita esponenziale del suo valore rispetto al Dollaro e alle altre valute, così come periodi caratterizzati da grandi oscillazioni, mostrando un altissimo livello di volatilità, la grandezza che misura la predisposizione di una certa moneta, come di un qualsiasi genere di bene o titolo finanziario, a mutare il proprio valore nel breve termine.

Il sistema progettato da Satoshi Nakamoto prevede che nel tempo venga emesso un numero limitato e prestabilito di *Bitcoin*, a intervalli sempre più lunghi nel tempo. Questa caratteristica è piuttosto singolare nel panorama dei vari *design* delle monete. La maggior parte delle valute attualmente in uso prevedono infatti un costante e indefinito aumento nel tempo della massa monetaria che viene emessa.

Sul fronte opposto troviamo i sistemi detti a “camera di compensazione”, come quello che regge il circuito Sardex.net, nei quali la moneta viene di volta in volta creata in forma scritturale tramite linee di credito e fatta circolare fino al momento in cui verrà utilizzata per saldare un debito:

Le camere di compensazione sono sistemi monetari a misura d'uomo: in esse la moneta *nasce*, circola e *muore*. Tutta la moneta creata al loro interno finisce tendenzialmente per essere distrutta, nel momento in cui è spesa e le imprese creditrici, al pari delle imprese debtrici, riportano verso lo zero il saldo del loro conto (Amato e Fantacci, 2016: 201).

I sistemi a camera di compensazione non si fondano, come quelli delle *fiat money*, su un costante aumento nel tempo della liquidità e della massa monetaria, né prevedono una quantità prestabilita di circolante, come il *Bitcoin*. La somma algebrica dei saldi all'interno di una camera di compensazione è sempre zero, perché la moneta, creata sotto forma di credito a seconda delle esigenze, termina la sua esistenza quando il debito viene restituito. Questi sistemi, nel momento in cui azzerano il tasso d'interesse su debiti e crediti, non incentivano più, anzi, disincentivano l'accumulazione di moneta. Ne favoriscono, d'altra parte, la circolazione.

8. Il *design* del Sardex

Un primo aspetto su cui vale la pena soffermarsi guardando al *design* di una moneta come il Sardex è che il sistema di generazione, scambio e distruzione della moneta si differenzia in modo sostanziale dai meccanismi su cui si fonda il funzionamento delle *fiat money* come l'Euro o il Dollaro, o delle criptovalute come il *Bitcoin* o *Steemit*. Come anticipato alla fine del precedente paragrafo, Sardex rientra, al contrario dei precedenti, nella categoria dei sistemi monetari definiti “camere di compensazione”.

Inoltre il valore del Sardex rispetto all'Euro non è in alcun modo soggetto alle oscillazioni di mercato, essendo fissato in un rapporto di parità uno a uno non modificabile. Ciò la rende, rispetto alle criptovalute, un mezzo di pagamento più affidabile, proprio perché le imprese che accettano i Sardex possono ragionevolmente aspettarsi di poterli spendere in futuro esercitando il medesimo potere d'acquisto.

Una caratteristica essenziale per una moneta è la stabilità del potere d'acquisto. Se una moneta ambisce ad essere usata diffusamente come mezzo di pagamento, occorre che il suo valore sia relativamente stabile in termini della quantità di beni e di servizi che permette di acquistare. [...] Una moneta che sia soggetta a cambiamenti di valore violenti e imprevedibili non è una buona moneta. Producendo guadagni e perdite immediati, non costituisce un mezzo di pagamento affidabile (*ibid.*, p.30).

Dal punto di vista della dicotomia materialità/immaterialità del mezzo di scambio, il Sardex esiste esclusivamente sotto forma di moneta virtuale, elettronica. Per gli acquisti presso gli esercizi commerciali viene fornita agli utenti una tessera che funziona in modo simile a una carta di credito. Questa caratteristica ha il pregio di rendere tracciabile ogni singola transazione, il che rende sostanzialmente implausibile effettuare tramite questo circuito pagamenti “in nero” e costituisce, di conseguenza, anche un vantaggio per lo Stato in termini di entrate fiscali.

Degli estranei che mi chiedono di farli vedere il Sardex. Me lo fai vedere un Sardex?
Un Sardex non te lo posso far vedere perché non è né una moneta né una banconota. È

un cosa virtuale. Quella è l'unica cosa che mi fa sorridere e che però mi sento chiedere parecchie volte (S_U4).

Quello che succede è che tutto è tracciato [...] su questo *software*. Quindi uno [...] è più incentivato a pagare le sue tasse, perché se gli guardassero le sue date vedrebbero tutto. Cioè, è impossibile nascondere un transato. Quindi se mi paghi in Sardex io quei Sardex li metto nel mio conto Sardex e poi c'è un corrispondente di Euro che mando in tasse al governo (S_TP2).

Il *design* della moneta Sardex si propone ai potenziali nuovi utenti innanzitutto come una opportunità fondata su esigenze pragmatiche, in linea con un *target* di tipo commerciale, costituito da piccole e medie imprese che investono i proventi del proprio lavoro.

Il circuito di credito commerciale mette a disposizione delle partite I.V.A. che ne fanno parte linee di credito senza interessi, la cui entità viene stabilita in ragione del giro d'affari che le attività imprenditoriali risultano avere a seguito di un'analisi operata su ogni singolo caso da un *Community Trade Advisor* di Sardex.net.

Questo aspetto del *design* della moneta Sardex risulta essere, stando ai dati raccolti sul campo, un incentivo ampiamente gradito e utilizzato, non solo per il vantaggio economico che comporta, ma anche per il fatto che consente alle aziende di non doversi appoggiare, per le loro esigenze di credito, a un'istituzione, come il sistema bancario, che spesso non è percepito come un'entità in grado di fornire un aiuto concreto alle piccole e medie imprese.

Sardex ti dà anche un piccolo fido, totalmente gratuito. Se dovessi andare in banca a prendermi un fido lo pagherei. Qua non lo pago, quindi anche se dovessi comprare con qualche percentuale in più, ci sta (S_U1).

Ormai le banche hanno preso sì i finanziamenti dalla Regione. Alle imprese non ne hanno dato, hanno chiuso i ponti e tutto. È una moneta che ci aiuta anche a campare, il Sardex, perché se vai in banca non ti danno neanche cinque lire, qualsiasi persona si presenti. Prima se avevi immobili, macchinari, materia prima, sì. Allora, adesso se ne hai immobili o non ne hai per la banca non gliene f***** un tubo. Stai registrando, se no ti dicevo pure una parolaccia (S_U3).

Secondo me qui è andato tanto avanti per quello, perché non essendo un'economia troppo forte, deve avere un'altra forma quasi di credito fra una persona e l'altra. In realtà il credito lo fa questa società. Ti permette, comunque, se hai poca possibilità finanziaria, di spendere [...] in un altro modo (S_U5).

Se tu chiedi un fido in banca... eh... te le suonano bene! Ci sono molti interessi. Io ho visto molte aziende che riescono a spendere questo fido per cose che magari non

sarebbero mai riuscite a fare, capito? Rimodernare magari un po' l'azienda, fare questi lavoretti che purtroppo con la crisi che c'è spesso e volentieri si lasciano un po' indietro (S_U9).

Io sono tra quelli che ha detto: “ah non c'è una banca di mezzo, che bello!” [...] Noi siamo i clienti delle banche, ma non siamo trattati dalle banche come dei clienti. Siamo anzi trattati in tutt'altra maniera. [...] Da una banca, io [...] cosa prendo? Soldi? Li ho qua. [...]. Io ho un fido da loro [...] calcolato in base al mio fatturato annuo. [...] Il costo di un conto corrente [...] dai cento Euro che ti dicono [...] vai a spendere minimo mille. [...] Loro [di Sardex S.P.A.] ti dicono: “noi ti facciamo spendere a seconda della grandezza del tuo volume d'affari, tot.” Io personalmente spendo all'incirca cinquecento-seicento Sardex all'anno. E non ho altre spese (S_U10).

I beni o servizi che un'attività aderente è in grado di fornire al circuito in un anno funge virtualmente da copertura posta a garanzia fiduciaria per il prestito che le viene erogato in moneta Sardex. I beni e servizi in questione non sono soggetti ad alcuna ipoteca, ma entrando a far parte delle merci messe a disposizione nel circuito, ci si aspetta ragionevolmente che vengano acquistate, consentendo alle imprese di rientrare dal proprio debito. L'analisi del giro d'affari serve anche ai *brokers* per capire come, ed eventualmente presso quali fornitori appartenenti al circuito, l'azienda in questione sarà poi in grado di spendere i propri crediti:

quando uno si iscrive al circuito Sardex, o agli altri circuiti di credito commerciale, in contratto mette una disponibilità commerciale [che] corrisponde ai beni o ai servizi che tu produci, e metti a disposizione all'interno del circuito per tutti gli altri iscritti, ok? Come la quantifichi questa disponibilità commerciale? A monte viene fatta una [valutazione] dal commerciale che va a incontrare l'azienda, il CTA, il *Community Trade Advisor* [...]. Fanno un'analisi, ok? Cosa vende? Qual è il suo bene, il suo servizio? Quali sono le [s]ue spese? Fai un'analisi delle spese dell'azienda. Cioè vai a studiarti il suo bilancio, ok? Una volta che tu ti studi il bilancio dell'azienda, sai in cosa può spendere e in cosa non può spendere quell'azienda dentro al circuito (S_TP6).

Le attività che sono parte del circuito possono dunque beneficiare di un fido a interesse zero che non comporta costi aggiuntivi. Nell'eventualità che non riuscissero a restituire il debito contratto in Sardex entro un anno, la linea di credito può essere rinnovata. In caso di uscita dal circuito il debito dovrà essere rifondato in Euro alla Sardex S.P.A., che nell'evenienza di una mancata restituzione può legittimamente fare causa all'inadempiente.

D'altra parte nessun interesse viene corrisposto nemmeno a chi accumula crediti in Sardex, cosicché risulta svantaggioso per chiunque accumulare crediti eccessivi in questo tipo di moneta complementare. Chi è in attivo nel proprio conto

in Sardex non può trarre dunque nessun vantaggio dalla tesaurizzazione dei crediti, ma è, al contrario, incentivato a trovare il modo di spenderli. Questo meccanismo accelera la circolazione della moneta e, di conseguenza, facilita anche chi usufruisce delle linee di credito nel rientrare dal proprio debito.

Inoltre, in settori nei quali il giro d'affari è sensibilmente condizionato da fluttuazioni determinate dai flussi stagionali, il fido concesso da Sardex S.P.A. può consentire di posticipare alcuni esborsi in Euro durante la bassa stagione, come afferma Stefano, ristoratore:

La mia idea era di... Praticamente nel momento d'inverno, che è un momento di magra, cercare di sfruttare i Sardex per non toccare la liquidità per pagare le tasse, per pagare i dipendenti. [...]
Io sto vedendo che [in] quel supermercato [...], mentre prima mi uscivano diecimila Euro, perché tra casa mia, il locale, e cose, alla fine forse è anche più di diecimila Euro che spendo. [...] In un anno. E perciò quelli non li ho toccati. [...] E d'inverno mi ha aiutato (S_U12).

Il sistema messo in atto da Sardex.net funziona bene quando la percentuale di conti con un attivo consistente è minima. A questo proposito l'area *brokers* effettua un continuo monitoraggio sui saldi attivi e passivi e interviene sui casi che più si allontanano dalla parità: chi ha grossi crediti viene contattato e guidato nella ricerca di fornitori presso cui spenderli, chi è in debito nella ricerca di nuovi clienti all'interno del circuito.

L'Italia è considerata storicamente un paese di risparmiatori, come ricorda Paolo Dini:

In Italia e in Giappone c'è anche il problema della tesaurizzazione: siamo popoli che mettono da parte i risparmi e poi non li spendono (S_TP5_Paolo).

Far comprendere il funzionamento di un mezzo di scambio che è pensato per circolare, e non per essere accumulato, è una delle principali difficoltà che incontra chi prova a convincere un imprenditore dell'utilità di far parte di un circuito di moneta complementare, come rileva Nico, assistente alla Direzione Generale di Sardex S.P.A.:

Secondo me non è più tanto l'aspetto finanziario che lo rende complesso, sono i tabù, le barriere, che sono più di natura sociologica o, come vuoi, attitudini che tu vai a

contrastare, che nascono dal concetto di tasso d'interesse, di non avere o di avere una moneta che sia un'unità di scambio. Farlo capire all'utente e dimostrare che questo sistema funziona, che tu non devi tenerti i soldi ma devi usarli per scambiare. Nel mondo dell'economia non è logico, tra virgolette, cioè, nel normale agire delle persone devi metterle davanti al fatto che questa cosa funziona e per cosa devi usarlo. Quindi c'è anche, veramente, un fattore quasi educativo verso l'utente, che deve capire come usare lo strumento, e se non lo capisce abbiamo sbagliato noi, perché poi non rimane nella rete (S_TP3_Nico).

L'attitudine frequente in Italia di pensare alla moneta come risorsa da tesaurizzare, è condivisa anche da Nico:

Partiamo dal presupposto che di finanza, del mondo finanziario, in Italia si sa poco, molto meno [che] in mondi anglosassoni, è cultura, quella. Tutto il mondo anglosassone si basa su una cultura del rischio, una percezione del rischio molto più alta rispetto alla nostra. [...] Se tu guardi perché in Italia la gente si compra le case, è lo stesso principio: la tesaurizzazione della ricchezza (*ibid*).

Nel mondo delle piccole e medie imprese di Sardex.net conviene a tutti che la propensione a considerare la moneta come riserva di valore sia orientata, in definitiva, non verso i Sardex ma verso gli Euro. Con gli Euro è infatti possibile pagare i tributi e acquistare su un mercato non limitato geograficamente e che offre indubbiamente una varietà maggiore di beni e servizi. Per questa ragione, ogni qualvolta sia possibile, gli aderenti al circuito preferiscono spendere Sardex invece che Euro.

Questo aspetto ci fa comprendere meglio il senso dell'esistenza di una moneta complementare, che può funzionare bene proprio perché coesiste con la moneta ufficiale, ma ha delle caratteristiche diverse che la rendono più performativa nello svolgere alcune funzioni, in questo caso quella di mezzo di scambio.

Stando ai dati raccolti sul campo la moneta Sardex è effettivamente percepita da chi la utilizza come una moneta "leggera", che si è molto più propensi a spendere rispetto all'Euro:

Non li vedo allo stesso modo. Però non riesco a spiegarti il perché. Cioè cerco di spenderli [...]. Adesso abbiamo fatto un piccolo gruzzoletto e cerchiamo i modi per spenderli. Noi cerchiamo comunque di investirli per l'azienda, no? Però che ne so, se magari prima ci privavamo di fare una cenetta fuori adesso dico: "vabbé, dai, tanto abbiamo i Sardex, andiamo a fare una cena fuori, no?" Magari mi voglio prendere due piantine per il ristorante o anche una piantina, una cosa per casa e dico: "me la prendo perché c'ho i Sardex" (S_U9).

[Nella] percezione dalla stragrande maggioranza delle persone, [la moneta Sardex] è vista in maniera molto più leggera. [...] Ora come ora l'Euro è visto come una moneta pesante, che ti soffoca, quindi psicologicamente sei poco portato a spenderlo. [...] Il Sardex è visto come una moneta leggera [...] [che] sei portato a spendere, [...] Se io nel mio *budget* familiare [...] questo mese c'ho da pagarmi la bolletta, le tasse, i vari balzelli che lo Stato mi mette, quelli [...] devo farli con gli Euro. [...] Quello che è Sardex esula da tutte queste cose qui, quindi l'importo in Sardex io lo spendo come voglio (S_U10).

È un lusso, un lusso in più, sì, perché tante cose che in Euro non avrei fatto, in Sardex le faccio. [...] Tutto quello che tu puoi fare in Sardex, è più produttivo per te che tu lo faccia. Qualsiasi cosa. Prima di cercarla in Euro cercala in Sardex. [...] Non tocco gli Euro, riesco a tenere qualcosa in più magari per le altre spese e diciamo che è un risparmio. (S_U11).

Come accade negli altri sistemi economici, anche nel caso delle monete complementari è il debito che, creando circolazione di moneta, mette in moto gli scambi. La differenza, di non poco conto, è che qui non si ha a che fare con il problema degli interessi, perciò la relazione che si instaura tra debitore e creditore recupera una dimensione collaborativa, orientata verso le stesse finalità e che li lega in un rapporto solidale nel quale gli aspetti giuridici e coercitivi sfumano in secondo piano.

Nel caso di Sardex la “copertura” della moneta generata sotto forma di credito è costituita, come detto, dalle merci che potrebbero essere immesse nel circuito, perciò si può dire che siano gli stessi aderenti al circuito, nel loro complesso, a garantire la base materiale sulla quale può fondarsi l'apertura di credito che viene loro accordata.

Questi aspetti di carattere pragmatico, che rendono appetibile per gli utenti una moneta con questo tipo di *design*, non contrastano in alcun modo con le istanze valoriali che stanno al fondo del progetto, ma al contrario, le sostengono. Non va dimenticato che l'esperienza di Sardex è concepita prima di tutto come una sfida di carattere culturale e solo secondariamente come una facilitazione economica, come evidenzia il cofondatore Carlo Mancosu:

Sardex dal mio punto di vista è più un'impresa culturale che un'impresa economica. Facciamo anche economia ma è un effetto collaterale. Ciò che le persone devono capire è che non si può vivere [...] in questa sorta di regime di dissociazione mentale, no? Di psicopatia. Dove tu sei un produttore locale ma sei un consumatore globale sempre e comunque. Di per sé non puoi lamentarti che nessuno compra il tuo prodotto quando tu non compri quello degli altri attorno a te (S_TP1).

L'analisi del funzionamento della moneta complementare attraverso la quale vengono effettuati gli scambi nel caso oggetto di studio è servita a far luce su una questione sociologica di non poco conto: l'uso della moneta è una pratica sociale e le caratteristiche del mezzo attraverso cui viene esercitata non sono neutrali rispetto agli effetti che essa ha sulle relazioni interpersonali e sul rapporto tra gli attori sociali e l'ambiente in cui vivono.

Il denaro, concepito nel modo in cui ci viene da decenni proposto dal sistema capitalistico, tende ad apparire come un fatto scontato, sostanzialmente privo di valide alternative. La crescita del suo potere pervasivo, che agisce semplificando le relazioni di scambio su una base di valore di carattere quantitativo e contemporaneamente le disgrega nei loro aspetti qualitativi, fatica ad essere considerata qualcosa di diverso da un naturale sviluppo interno all'evoluzione dei rapporti sociali.

Il progetto su cui si fonda il circuito Sardex, invece, si pone come un tentativo volto a scardinare la tendenza assolutizzante di un tale potere, mostrando che esistono delle possibilità differenti e concretamente attualizzabili nel modo di concepire una moneta e di costruire, tramite essa, delle relazioni di scambio più sostenibili e meno impersonali. Per questa ragione chi ha deciso di dare vita a questa esperienza la ritiene innanzitutto un tentativo che ha un obiettivo di carattere culturale, quasi pedagogico.

La *vision* che sostiene questo progetto nasce dall'esigenza di ripensare l'economia, di restituirle un aspetto umano, di ricondurla nell'alveo di una disciplina il cui scopo è quello di dare un ordine armonioso e sostenibile all'interazione tra gli individui. Nella prospettiva di chi ha dato vita e si impegna a portare avanti questa esperienza è necessario accrescere la consapevolezza da parte degli attori sociali riguardo a che cos'è l'economia, a come è strutturata e a come può essere immaginata diversamente, innanzitutto riappropriandosi della definizione degli strumenti che ne regolano il funzionamento.

Nel capitolo seguente la riflessione si focalizzerà sulla varietà di capitali che entrano in gioco nelle relazioni di scambio tra gli individui. L'analisi sul campo e l'interpretazione teorica del caso di studio ha infatti fatto emergere la presenza di

diversi generi di capitale che, oltre a quello economico, sono oggetto di transazione nelle interazioni mediate dal denaro.

CAPITOLO SECONDO

I capitali nella sfera sociale

1. Il capitale sociale

Tra tutti i concetti adottati nel vocabolario sociologico, quello di capitale sociale è senza dubbio uno dei più controversi dal punto di vista della sua definizione e, di conseguenza, anche uno dei più impegnativi per il ricercatore che desideri renderlo operazionalizzabile in un contesto di analisi empirica.

Non a caso, quasi tutti gli studi esistenti sul capitale sociale presentano lo stesso *incipit*, vale a dire precisazioni circa il magma definitorio che avvolge il concetto e che risulta originato dalla costante ricerca dei contenuti più appropriati per sostanziare l'aggettivazione *sociale*.

L'ambiguità terminologica e concettuale del capitale sociale è dunque data innanzitutto dall'aggettivazione *sociale* che dovrebbe spiegarlo. Inoltre questo aggettivo, già intrinsecamente suscettibile di interpretazioni differenti, unito al termine capitale, appare ancora più spiccatamente polisemico perché capace di riferirsi a risorse fortemente eterogenee tra loro e ciò finisce per sfumare ulteriormente la già poco afferrabile identità dell'oggetto (Iannone, 2006: 40).

Nel corso del XX secolo il termine capitale sociale è stato dunque autonomamente introdotto all'interno delle scienze sociali diverse volte, come mostrano le ricerche di Mutti (1998), Woolcock (1998), Borgatti (1998) e Putnam (2000). Nonostante le differenze tra le definizioni che ne sono state date, «esso è sempre stato utilizzato per porre l'attenzione sul modo in cui la nostra vita è facilitata e resa maggiormente produttiva dai legami sociali» (Tronca, 2007: 2).

D'altra parte sono pochi i concetti che, come il capitale sociale, hanno guadagnato, nel campo delle scienze sociali, così tanta attenzione in così poco tempo, come osservano, tra gli altri, Ostrom e Ahn (2003).

È molto probabile, secondo Tronca, che la crescita esponenziale dell'utilizzo del concetto di capitale sociale sia dovuta all'incapacità delle scienze sociali di individuare con precisione l'insieme dei fattori all'origine delle differenze che sussistono tra diverse comunità a livello di performance economica e politica. «Si è così optato per l'utilizzo di nozioni - a vario titolo e in vari modi [...] - "mescolate" all'interno del gran calderone concettuale chiamato "capitale sociale": sto parlando, tra gli altri, dei concetti di fiducia, reciprocità, impegno civico (o civismo), propensione all'associazionismo e *social network*» (Tronca, 2007: XIX-XX).

A valle delle numerose formulazioni e applicazioni teoriche del concetto di capitale sociale, tutte o quasi orientate allo studio di specifiche problematiche sociali, risulta arduo compiere una ricostruzione panoramica degli approcci sociologici allo studio di questo concetto.

Ad esempio, elementi quali la fiducia o i *network* di associazionismo sono stati a volte considerati come variabili da interpretare in una relazione di dipendenza rispetto al capitale sociale, altre volte come dimensioni dello stesso. Come osserva Donati, se tutte le ricerche empiriche sono in accordo sul fatto che il capitale sociale valorizzi i beni pubblici, secondo alcuni studiosi

ciò avviene a prescindere dalle reti sociali, mentre secondo altri la promozione dei beni pubblici dipende dalle reti sociali, anzi, consiste proprio nella creazione di reti sociali. [...] Per i primi, la relazione sociale non dà alcun valore aggiunto, perché il capitale sociale consiste, a loro avviso, in un patrimonio culturale (civismo o simili) il quale sostiene di più o di meno la produzione di beni pubblici nella misura in cui è interiorizzato e agito dagli individui in un certo contesto territoriale, senza bisogno di specifiche relazioni fra di essi. Per gli altri, invece, sono precisamente le relazioni sociali in cui consiste il capitale sociale che genera quel valore sociale aggiunto che costituisce (se si vuole istituisce) i beni pubblici (Donati, 2013: 137).

Per Mutti (1998) le teorie del capitale sociale incontrano difficoltà soprattutto nel risalire da una dimensione micro ad una macro-sociale. Le ricerche condotte da questo autore evidenziano inoltre che il capitale sociale, quando viene utilizzato per spiegare lo sviluppo, riesce a fornire solo punti di vista parziali.

Giaccardi e Magatti (2003), d'altra parte, sottolineano che nell'epoca attuale si riscontra un indebolimento dei legami sociali che sono alla base del capitale sociale, anche perché i sistemi di interesse e di appartenenza diventano multipli e sempre più confusi.

Nella prospettiva della sociologia relazionale sostenuta da Donati, il capitale sociale è in grado di generare e valorizzare i beni pubblici tramite il valore aggiunto che scaturisce dalle relazioni che lo caratterizzano. I beni pubblici relazionali e il capitale sociale sono due realtà che si generano e rigenerano, o viceversa si elidono a vicenda (cfr. Donati 2010, pp. 269-314), seguendo processi morfogenetici che si dispiegano nel tempo.

La variabile "capitale sociale" si presenta, all'interno di tali processi, alcune volte come variabile dipendente, quando la dinamica della rete di relazioni genera interazioni che producono o consumano capitale sociale, altre volte come variabile indipendente, quando il capitale sociale emergente dalle interazioni della rete porta o meno a compimento il servizio progettato in partenza come bene relazionale (cfr. Donati 2013, p. 147).

Inoltre, a seconda delle differenti concettualizzazioni teoriche e delle tematiche analizzate, sono stati identificati come portatori di capitale sociale a volte gli individui, a volte le comunità, altre ancora gli Stati, le regioni o le categorie professionali. «L'assenza di alcuni punti saldi attorno ai quali raggiungere un livello di accordo minimo per lo sviluppo della ricerca teorica e di quella empirica sul capitale sociale non consente quasi alcun tipo di accumulazione fra le varie forme di conoscenza prodotte dai lavori condotti a partire da questo concetto» (Tronca, 2007: XX).

La prima occorrenza conosciuta del lemma "capitale sociale" risale al 1916, ad opera del funzionario statale statunitense Hanifan, supervisore delle scuole rurali del West Virginia. Egli utilizza tale concetto specificando che con il termine

“capitale” non intende, come nell’accezione usuale, indicare un insieme di beni mobili, immobili o pecuniari, bensì «ciò che consente a queste entità tangibili di contare nella vita di tutti i giorni della maggior parte delle persone: cioè, la buona volontà, l’amicizia, la solidarietà, i rapporti sociali tra gli individui e le famiglie che costituiscono un’unità sociale, la comunità rurale, il cui centro naturale è, nella maggior parte dei casi, la scuola» (Hanifan 1920: 78-79).

Tra i primi sociologi che hanno proposto una definizione precisa di capitale sociale vi è sicuramente Bourdieu. Egli introduce il concetto di capitale sociale entro una più ampia teoria dei capitali (Bourdieu, 1985) e lo ritiene l’unica chiave esplicativa in grado di giustificare il diverso rendimento che i singoli individui possono ottenere dal capitale culturale e da quello economico a loro disposizione.

«Il capitale sociale è l’insieme delle risorse attuali o potenziali che sono legate al possesso di una durevole rete di relazioni, più o meno istituzionalizzate, d’interconoscenza e di inter-riconoscimento; o, in altri termini, all’appartenenza ad un gruppo» (Bourdieu 1980: 2), dove per gruppo egli intende un insieme di agenti tra i quali sussistono legami permanenti e dotati di un qualche contenuto di utilità per coloro che li stringono.

Nella prospettiva di Bourdieu ogni agente ha a disposizione un certo volume di capitale sociale. L’entità di questo volume dipende sia dell’ampiezza della rete di legami che può efficacemente mobilitare, sia dal volume di capitale economico e culturale che ciascuno degli individui a cui è legato detiene a sua volta.

Il capitale sociale designerebbe quindi un insieme eterogeneo di risorse, uno *stock* a disposizione del singolo agente per effetto della rete di relazioni nelle quali è inserito. Questo *stock* si accresce parallelamente alla crescita del volume dei due capitali, economico e culturale, che la rete mobilita o potrebbe mobilitare in suo favore, sebbene non sia interamente riducibile ad essi.

Il capitale sociale esercita dunque un effetto moltiplicatore sul capitale posseduto complessivamente dall’agente e non si costituisce una volta per tutte, perché non è una proprietà naturale e stabile del contesto sociale in cui è inserito l’agente. Piuttosto, il capitale sociale è «il prodotto di strategie d’investimento, individuali o collettive, consapevolmente o inconsapevolmente mirate a stabilire o a

riprodurre relazioni sociali che sono direttamente utilizzabili nel breve o nel lungo periodo» (Tronca 2007: 10).

Tanto per essere prodotto, quanto per essere riprodotto, il capitale sociale richiede all'agente una certa capacità e uno sforzo ininterrotto in termini di socievolezza e costruzione di scambi in cui il reciproco riconoscimento è di volta in volta affermato e riaffermato.

Sebbene il sociologo francese ritenga che siano gli individui i detentori ultimi del capitale sociale, e che la quantità che ne detengono dipenda dalle energie e dalle risorse che mettono in campo per la sua produzione e riproduzione, l'idea di fondo che vi sia una struttura sociale in grado di prodursi e riprodursi attraverso la generazione e la conversione di forme di capitale rende difficile ritenere quella di Bourdieu una concezione squisitamente individualistica del capitale sociale (cfr. *ibid.*, p. 11).

Verso la fine degli anni ottanta James Coleman (1988) introduce il concetto di capitale sociale come mezzo per analizzare l'azione sociale, tanto in ambito economico quanto dal punto di vista sociologico. Egli intende estendere il concetto di razionalità con il quale si interpreta il primo ambito anche all'analisi sociologica dei principi che orientano l'azione.

Analogamente alle altre forme di capitale, quali la disponibilità fisica di beni o di competenze, anche quello sociale è produttivo, nel senso che permette di raggiungere obiettivi altrimenti irraggiungibili, e non è completamente fungibile di per sé, ma solo rispetto a determinate attività, mentre per altre può essere inutile, o addirittura dannoso. Diversamente dalle altre forme di capitale, quello sociale

è contenuto nella struttura delle relazioni tra persone: esso non si trova negli individui, né negli input fisici alla produzione. [...] Il capitale sociale è definito dalla sua funzione. Non si tratta di una singola entità, ma di diverse entità che hanno due caratteristiche in comune: consistono tutte di un determinato aspetto di una struttura sociale, e tutte rendono possibili determinate azioni di individui presenti all'interno di questa struttura (Coleman, 2005: 388).

Nel paradigma individualista abbracciato da Coleman, gli attori dispongono originariamente di una determinata dotazione di risorse sulle quali esercitano un controllo e verso le quali nutrono un interesse.

L'interdipendenza sociale è una conseguenza del fatto che gli attori si interessano a cose ed eventi che sono sotto il controllo di altri individui. In questo quadro le relazioni sociali derivano dalle molteplici forme di scambio che gli attori sociali instaurano al fine di ottimizzare le proprie risorse individuali. Tali risorse assumono una doppia valenza, in quanto, oltre ad essere una proprietà dei singoli individui, possono essere considerate contemporaneamente anche come componenti di strutture sociali (cfr. Tronca 2007, p. 12).

Analogamente a Bourdieu, nella prospettiva del sociologo americano il capitale sociale è attribuibile a dei soggetti che lo detengono, per quanto esso non risieda propriamente negli individui, che piuttosto ne possono disporre. La sua natura è in tutto e per tutto intangibile e il suo valore «risiede nel fatto che esso identifica alcuni assetti della struttura sociale in base alla loro funzione. È a partire dalle funzioni che può svolgere che Coleman intende cogliere le forme che può assumere il capitale sociale» (*ibid.*, p. 13).

Il capitale sociale è inoltre caratterizzato dalla sua inalienabilità pratica. Poiché non è una proprietà privata del singolo individuo, ma un attributo della struttura sociale nella quale egli è radicato, non può essere facilmente oggetto di scambio, ma si configura piuttosto come un bene pubblico, fattore su cui avrà modo di soffermarsi anche Putnam (1993; 2000).

A differenza di quanto avviene per il capitale economico o il bagaglio di competenze e capacità proprie di un individuo, il capitale sociale non costituisce un vantaggio solo per chi dedica energie e tempo alla sua costruzione, ma anche per tutti gli altri attori appartenenti alla struttura sociale entro la quale viene generato.

Coleman individua e analizza alcuni fattori che, a suo parere, influiscono sulla generazione del capitale sociale: la chiusura del *network* di relazioni, la stabilità delle relazioni nel tempo e l'ideologia.

Il primo fattore accresce il controllo reciproco ed è connesso con generazioni di capitale sociale nella forma di norme sociali, doveri e aspettative reciproche. Il secondo si contrappone alla mobilità degli individui, che ha un effetto disgregante sui legami sociali. Il terzo, infine, presuppone un sistema di valori condiviso in grado di motivare l'individuo ad agire nell'interesse di qualcuno o qualcosa diverso da lui (cfr. Tronca 2007, pp. 14-15).

Infine, va sottolineato un altro aspetto importante nella teorizzazione di Coleman: la preterintenzionalità nella generazione del capitale sociale, che si presenta spesso come sottoprodotto di altre attività.

La natura di bene pubblico di buona parte del capitale sociale implica che rispetto all'azione intenzionale questo si trovi in una posizione del tutto diversa dalla maggior parte delle altre forme di capitale. Il capitale sociale è una risorsa importante per gli individui, e può avere una grande influenza sulla loro capacità di agire, e sulla percezione della loro qualità della vita. Essi sono in grado di creare questo capitale. Ma poiché molti dei vantaggi delle azioni che producono capitale sociale favoriscono persone diverse da chi compie queste azioni, gli individui non hanno interesse a produrlo. Ne deriva che la maggior parte delle forme di capitale sociale sono create o distrutte come sottoprodotto di altre attività. Molto capitale sociale si sviluppa o scompare senza che nessuno lo voglia: per questa ragione la ricerca sociale se ne occupa ancora meno di quanto potrebbe giustificare la sua natura intangibile (Coleman, 2005: 408).

Più recentemente, lo studioso Nan Lin (Lin, 2001; Lin et al. 2001) si è dedicato all'analisi della teoria del capitale sociale, ricercandone una formulazione rigorosa in grado soddisfare i requisiti teorici e metodologici da un punto di vista scientifico. Egli assume che il capitale sociale sia estratto dalle risorse *embedded* (incastonate) nei reticoli sociali e pone la sua attenzione sui meccanismi causali, o fattori esogeni, che potrebbero essere alla radice delle differenze nella dotazione individuale di capitale sociale e nei suoi livelli di rendimento.

Lin ritiene che si possano individuare quattro spiegazioni distinte del motivo per cui le risorse *embedded* nei reticoli sociali riescono a rendere più performativi gli individui rispetto ai risultati che intendono raggiungere con le loro azioni individuali. Per prima cosa i reticoli facilitano il flusso di informazioni al loro interno, in secondo luogo i legami sociali che un individuo instaura possono esercitare una influenza significativa sulle decisioni che altri individui sono nella posizione di prendere nei suoi confronti. In terzo luogo, il conferimento a un individuo della capacità di accesso a mezzi e risorse in virtù delle sue relazioni è una prova delle sue credenziali sociali e può agevolarlo in diversi modi all'interno della rete. Infine, ci si può ragionevolmente aspettare che le relazioni sociali rafforzino il senso identitario dell'individuo, contribuiscano a garantirgli risorse e a preservarne l'equilibrio mentale.

Il capitale sociale si può sinteticamente definire, secondo Lin, come un insieme di risorse, incastonate in una struttura sociale, che sono reperite ed

eventualmente mobilitate dagli attori sociali nel compimento di azioni dotate di fini (cfr. Tronca 2007, pp. 19-23).

Donati distingue tre forme di capitale sociale (capitale sociale primario, capitale sociale secondario e capitale sociale generalizzato) individuabili in tre diverse sfere o soggetti sociali. La prima sfera sociale è riferita alla famiglia, alla parentela e alle reti informali che si instaurano con amici, vicini di casa e colleghi di lavoro. La seconda sfera, quella in cui si può formare il capitale sociale secondario, riguarda il mondo dell'associazionismo e la terza i diversi individui che fanno parte della società. Ognuno di questi tre tipi di capitale sociale è caratterizzato da dimensioni ed effetti che in parte sono comuni (fiducia e reciprocità) e in parte sono specifici, perché le aree sociali in cui sorgono sono diverse (civiltà, democrazia associativa e civicità). Questa ripartizione del capitale sociale in forme, sfere e dimensioni diverse, è risultata pertinente nella comprensione e nella valorizzazione della specifica attività svolta da Sardex.net, come si vedrà nel paragrafo successivo.

| <i>Tipi di capitale sociale (cs)</i> | <i>Sfera (o soggetto) sociale</i> | <i>In che cosa consiste il cs (sue dimensioni)</i> | <i>Il cs specifico di quella sfera come fattore di</i> |
|--------------------------------------|---|--|---|
| Capitale sociale primario | a) cs familiare b) cs parentale c) cs comunitario delle reti informali (di vicini, amici, colleghi di lavoro) | 1. Fiducia primaria (face-to-face e intersoggettiva) 2. Reciprocità interpersonale come scambio simbolico, ovvero dono come atto in un circuito di scambi reciproci di dare-ricevere-contraccambiare senza equivalenti monetari | <i>Civiltà (civility):</i> il cs produce relazioni che sono civili in quanto consistono di buone maniere e di considerazione positiva per l'Alter, che è termine di riferimento per la cooperazione e la solidarietà reciproca nelle relazioni interpersonali |
| Capitale sociale secondario | cs associativo delle reti sociali organizzate nell[e] associazioni di società civile | 1. Fiducia secondaria (verso individui che hanno in comune l'appartenenza ad una associazione o comunità civile o politica) | <i>Democrazia associativa:</i> il cs genera forme associative per la promozione di fini che non possono essere realizzate dai singoli, ma |

| | | | |
|--------------------------------|---|--|---|
| | | 2. Reciprocità sociale allargata (estensione dello scambio simbolico a coloro che appartengono ad una stessa associazione o comunità civile) | richiedono fiducia e spirito di collaborazione fra persone o gruppi sociali che si riconoscono per appartenere ad una stessa rete sociale, associazione o organizzazione |
| Capitale sociale generalizzato | Cs nella sfera pubblica della piazza, ovvero nell'arena impersonale di un territorio considerato come comunità politica (multiculturale, multi-etnica...) | 1. Fiducia generica (generalizzata) nell'Altro, cioè estraneo che si incontra nella sfera pubblica 2. Disponibilità alla collaborazione per produrre un bene collettivo (la cooperazione si dimostra con la partecipazione elettorale, atti di donazione a organizzazioni con fini pro-sociali, la adesione a petizioni che promuovono un bene pubblico, l'advocacy di diritti collettivi...) | <i>Civicità (civic culture o civicness)</i> in un contesto, locale, nazionale o globale: il cs genera civicità (o cultura civica) in quanto consiste nell'esercizio delle virtù del buon cittadino che si impegna ed è responsabile dei beni pubblici, con fiducia e spirito di collaborazione, in luoghi e sfere di relazioni impersonali, tra semplici con-cittadini che si riconoscono per appartenere ad una stessa comunità politica |

(Donati 2013: 142-143).

Un'altra distinzione classica tra forme di capitale sociale è quella tra il capitale sociale di tipo *bonding* e quello di tipo *bridging*, introdotta da Putnam (Putnam 2000).

Il primo lega i soggetti tra loro in maniera forte, tende ad essere esclusivo e funge da collante sociale all'interno di un gruppo ristretto di individui caratterizzato da un forte senso identitario, dove si sviluppano relazioni di reciprocità e solidarietà.

Il secondo, al contrario, è inclusivo. La sua funzione è di gettare ponti verso l'esterno, cioè di connettere persone e ambiti diversi. Per questa ragione in un

contesto sociale dove si riscontra un livello elevato di capitale sociale *bridging* ci si aspetta ragionevolmente la presenza di un certo numero di reti di reti, o di relazioni tra reti e soggetti ad esse estranei (cfr. Rossi e Boccacin 2006).

In parte riconducibili alle distinzioni fatte da Donati, ci sono quelle di Pizzorno (2001), che ritiene esserci due tipi di capitale sociale: un capitale sociale “di solidarietà” e uno “di reciprocità”. Il primo deriva dall’appartenenza ad un gruppo ed è di tipo strutturale, con legami generalmente deboli. Il secondo è frutto di relazioni sociali, cioè dipende dalle reti di solidarietà che gli individui riescono a costruire mediante legami per lo più forti.

Tra i vari tentativi messi in atto dagli studiosi al fine di rendere operazionalizzabile il concetto di capitale sociale nella ricerca empirica, uno dei più noti e complessi è quello dei ricercatori australiani Onyx e Bullen (1997). Questi autori, dopo aver effettuato una attenta ricognizione della letteratura sull’argomento, hanno approntato e testato un questionario composto inizialmente da 68 *items*, successivamente depurato di quelli che presentavano una bassa o nulla correlazione positiva con un sintetico “*general factor*” di capitale sociale, mantenendo, nella versione finale, 35 *items*. Tali *items* sono riferibili a otto aspetti (o sotto-dimensioni) del capitale sociale che solo in parte rispecchiano alcuni esiti delle teorie classiche, ma che possono essere d’aiuto per la misurazione empirica di un fattore così composito all’interno di specifici gruppi sociali (cfr. Onyx e Bullen, 1997: 22). Le otto sotto-dimensioni che si possono ricavare dai 35 *items* presi in considerazione sono:

- *partecipazione alla comunità* (partecipazione ad associazioni di volontariato, a comitati organizzativi per emergenza o servizi...);
- *proattività nel contesto sociale* (raccolta di rifiuti, azioni di mediazione in caso di litigio...);
- *sentimenti di fiducia e sicurezza* (fiducia nei confronti degli altri, disponibilità ad accogliere estranei, sicurezza nella zona...);
- *legami di vicinato* (aiuti ricevuti e dati ai vicini e buone relazioni);
- *legami familiari e di amicizia* (poter contare su familiari e amici, buoni rapporti...);

- *tolleranza verso la diversità* (atteggiamenti nei confronti degli immigrati o dei “diversi”);
- *soddisfazione verso la propria vita* (grado di soddisfazione e apprezzamento da parte della società);
- *rapporti sul luogo di lavoro* (tipo di relazioni sul lavoro e intraprendenza personale).

Il questionario elaborato da Onyx e Bullen è stato validato e utilizzato anche in Italia, in forma leggermente riadattata, da Fabio Folgheraiter e Annalisa Pasini nello studio sui gruppi di auto/mutuo aiuto, in diverse ricerche empiriche e con esiti interessanti (Folgheraiter e Pasini, 2006).

2. La generazione di capitale sociale nel circuito Sardex.net

Come si è illustrato nel precedente paragrafo, la letteratura sociologica che ha affrontato il tema del capitale sociale ha in alcuni casi enfatizzato il ruolo delle strutture sociali, in altri quello degli aspetti culturali, dando luogo a due differenti approcci.

Il primo (Granovetter, 1985; Triglia, 2001) vede il capitale sociale come la rete di relazioni che un agente ha a disposizione e che gli forniscono risorse che possono essere attivate ai fini del perseguimento di un obiettivo tramite legami deboli e forti (o *bonding* e *bridging*). Il secondo (Coleman, 1990; Putnam, 2000) interpreta il capitale sociale come un *background* di fiducia generalizzata che caratterizza specifici contesti e favorisce al loro interno lo sviluppo di un ambiente sociale ed economico fluido. In entrambe le prospettive il capitale sociale è una componente chiave nella rete di scambio.

La fiducia è di fondamentale importanza per creare un ambiente che favorisca la fluidità delle transazioni tra le piccole e medie imprese. Inoltre è un fattore determinante per il nodo centrale della rete, la Sardex S.P.A., nell'essere ritenuta una parte terza affidabile in grado di facilitare e implementare gli scambi all'interno del circuito. Infine l'affidabilità del circuito di credito Sardex nel suo complesso è un elemento chiave per creare i presupposti dello sviluppo di relazioni più inclusive tra i cittadini e le istituzioni formali nella *governance* del territorio (cfr. Sartori e Dini, 2016: 6).

Nel caso della moneta, la fiducia si costruisce intorno alle credenze circa il modo in cui essa viene e verrà utilizzata dagli altri attori sociali entro un determinato sistema. La fiducia è in questo caso un fattore riferibile alla comunità e si fonda su valori economici e sociali e sulle reciproche aspettative. Gli studi su Sardex mostrano come, a un livello micro, la fiducia, i valori comunitari e le motivazioni siano cruciali per la vitalità e la performatività del sistema (*ibid.*, p. 8).

Come si è già avuto modo di evidenziare nel primo capitolo, all'interno del circuito Sardex.net la fiducia opera a due livelli. In primo luogo essa incide in modo diretto, attraverso conoscenze personali che giocano un ruolo determinante nel vincere lo scetticismo iniziale verso l'innovazione, che si suppone essere caratteristica del contesto sardo. In secondo luogo la fiducia opera in modo indiretto, come lubrificante per le transazioni tra i membri. Qui l'istituzione Sardex S.P.A., che sta al centro della rete, in particolare tramite il lavoro dei suoi *brokers*, si è dimostrata in grado di guadagnarsi, nel tempo, un alto grado di fiducia da parte dei suoi membri. Inoltre il meccanismo stesso delle transazioni interne al circuito, che sono tutte tracciate e richiedono un brevissimo lasso di tempo per essere portate a termine, è ritenuto un ulteriore elemento di affidabilità per le imprese aderenti.

Quello che attrae è la diversità di un sistema organizzativo che può essere una rete, quindi *network*, quindi quelli che sono il valore sociale, il capitale sociale che [gli utenti] vedono che si va a creare nella rete, come questa viene creata e come si crea un rapporto di fiducia tra gli utenti, tra gli utenti e il gestore della rete (S_TP3).

Il circuito si muove prima di tutto con la moneta della fiducia. Prima del bene, prima del servizio, c'è la fiducia (S_TP4).

Loro comunque ti aiutano, perché i *brokers* ti chiamano, ti dicono: “guarda c'è questa ditta dove voi potete spendere”. [...] Mi mandano delle mail con i vari contatti con tutte le aziende che potrebbero interessare alla nostra. [...] Loro si interessano molto e ti mettono proprio in contatto con le varie persone quindi, sì, da quel punto di vista sono molto contenta (S_U9).

Agiamo su una serie di indicatori che sono indicatori fondamentali per l'affidabilità dell'azienda, uno di questi sono i giorni pagamento: tutti i pagamenti nel circuito sono pagamenti immediati. Questo significa che se io faccio media con pagamenti a novanta giorni nel mondo Euro con pagamenti a zero giorni del mondo Sardex, alla fine la mia media di giorni pagamento migliora e io divento per la banca un cliente più affidabile (S_TP1).

[Sardex è] un sistema di pagamento alternativo molto affidabile (S_U2).

È una moneta che media non solo valore economico, ma anche altri valori. [...] Le persone che transano in Sardex hanno la tendenza a fidarsi dell'altra persona con cui stanno transando (S_TP5).

Sartori e Dini sostengono che, per quanto il livello di capitale sociale, inteso come livello di fiducia verso un “altro generalizzato”, possa essere basso, le relazioni sociali che scaturiscono sia dai legami forti, sia da quelli deboli, mediano e

supportano, nel caso Sardex, azioni innovative come il prendere parte al *network* di scambio. Una volta che il primo passo è fatto, il valore che scaturisce dalla partecipazione alla rete si autoalimenta di pari passo con la consapevolezza che il valore stesso della rete si accresce esponenzialmente con l'ingresso di nuovi membri (cfr. Sartori e Dini, 2006: 8).

Nel circuito non si scambiano solo beni e servizi ma anche relazioni. Nel senso che, grazie alla fiducia nel circuito, se io ho fiducia in te... è una roba vecchia come il mondo [...]. Semplicemente in Sardex è diventato una quotidianità. Se io, imprenditore, ho fiducia in te, nelle tue relazioni, le tue relazioni diventano mie. Me le proponi, me le promuovi, diventano mie (S_TP4).

Connettendo la gente tramite questo *network* speriamo di creare rapporti di fiducia molto più forti di quelli che si trovano nel mercato normale; e quindi c'è un lato umano. Vogliamo unire il sociale all'economico in un modo più relazionabile, diciamo, in un modo più umano. [...] Quando pensi che questi si sono fidati, che sono entrati nel circuito con fiducia e si fidano ancora e rimangono lì e ne sono contenti, e poi te stai contribuendo a questo sistema, riporta un pochino allo stesso sentimento di lavorare per un progetto che ha valore, insomma. Ti senti produttivo proprio nel consumare, usando Sardex, che già questo è un contributo, anche se realmente [...] è un contributo molto piccolo (S_TP2).

Naturalmente sussistono anche ulteriori fattori motivazionali che sostengono la crescita del circuito Sardex.net, primo fra tutti la speranza nel fatto che la propria adesione alla rete possa aprire a nuove possibilità di *business*, in un periodo di crisi che ha messo in difficoltà le piccole e medie imprese, specialmente in un contesto già gravato da un cronico *deficit* commerciale.

Un altro elemento chiave è, come si è ampiamente evidenziato nel capitolo precedente, la mancanza di interessi sui saldi positivi, che incoraggia gli aderenti a spendere la moneta Sardex, velocizzandone la circolazione e aumentando il volume delle transazioni interne al circuito.

Inoltre il portale web di Sardex, sul quale gli aderenti possono cercare nuovi *partners* commerciali e a loro volta pubblicizzare le attività della propria impresa, insieme al lavoro di connessione tra domanda e offerta che quotidianamente impegna i *brokers*, favoriscono la circolazione delle informazioni all'interno del circuito, elemento che, come sottolinea Lin, è una risorsa *embedded* nella rete che rende più performativi gli individui rispetto ai risultati che si propongono di raggiungere.

Noi abbiamo, in realtà, una mole di dati che veramente, forse è la risorsa più grande che

abbiamo, in termini di *asset*. Realmente io so dove, quando e come spendono all'interno di una rete. So cosa c'è fuori. Quindi in realtà io effettivamente... data struttura di rete, dato territorio, so cosa manca e so potenzialmente dove andare a costruirla, ma potrei fare anche un'impresa, perché so che quella cosa manca nel territorio (S_TP3).

Noi [...] abbiamo l'area *broker*, che si occupa dell'incrocio di domanda [e] offerta, no? L'area *broker* ha sì dei margini di automatizzazione, ma non sarà mai automatizzata al 100%, perché tu non potrai automatizzare le relazioni. Le relazioni son relazioni umane, tu sei comunque, volente o nolente, la sinapsi che collega i nodi, sei tu il filo di platino attraverso cui scorre la fiducia che le imprese hanno dato prima di tutto a te, per poi ridarla al *network* (S_TP1).

Sicuramente ha portato in un certo senso a fare una pubblicità in più (S_U9).

Se analizziamo la generazione di capitale sociale nel circuito Sardex.net alla luce dei tre fattori che, secondo Coleman, la favoriscono, osserviamo che Sardex.net è un circuito sì chiuso, ma che non preclude, anzi, incentiva l'ingresso di nuovi membri, sempre che soddisfino i requisiti di appartenenza territoriale e di sostenibilità rispetto al meccanismo e alla composizione della rete.

Di fatto è questo, è un gruppo di persone, aziende, chiuso. Nel senso che c'è un interscambio in questo gruppo chiuso. [...] C'è il pro e il contro. Il pro è che conosci comunque dentro a questo gruppo chiuso nuove persone, [...] dall'altro è limitato perché ti devi muovere per forza all'interno. Per poter spendere questi Sardex devi muoverti all'interno di questo gruppo (S_U5).

Nel caso di studio preso in esame l'adesione al circuito non implica l'assunzione di particolari doveri (se si esclude quello di accettare i pagamenti in Sardex entro un certo limite e di non modificare i prezzi rispetto ai pagamenti in Euro), né l'emergere di nuove norme sociali, bensì una maggiore attenzione al rispetto dei doveri e delle norme già esistenti, *in primis* la fatturazione delle transazioni. Il controllo sul rispetto delle regole non avviene solo tramite il nodo centrale della rete, la Sardex S.P.A., ma anche grazie alla cura e alle segnalazioni degli stessi utenti.

Mi è capitato [...] che per fare la distribuzione il mio meccanico in Euro mi ha chiesto duecentocinquanta [Euro] e in Sardex anche ottocento! [...] Ma questa secondo me è una persona che innanzitutto non ci fa nulla nel circuito, non ha capito come funziona, perché non è così. [...] Sì, [l'ho segnalata,] è giusto. Poi non so se ci siano provvedimenti, forse magari con molte segnalazioni può darsi che ci sia qualche provvedimento (S_U11).

L'attaccamento al circuito è tale per cui c'è una, in tanti di loro, una volontà di difesa e di autodifesa del circuito, delle regole del circuito, delle modalità che occorrono e che sono sane, delle modalità sane nell'interazione nel circuito. Quindi nei gruppi spesso si viene a vedere questo, si sperimenta questo: una continua promozione proprio di quelle che sono regole del circuito. Un Euro vale un Sardex. [...] Loro hanno capito che la fiducia nel circuito [...] e [...] il rispetto delle regole sono estremamente importanti e auto-promuovono, promuovono all'interno del circuito queste dinamiche (S_TP4).

È tutto fatturato, quindi mi va di lusso. Il casino mio, del mio bilancio, era soprattutto che compravo molte cose in nero (S_U12).

La stabilità delle relazioni nel tempo, intesa come argine alla disgregazione causata dalla mobilità (in questo caso la mobilità della produzione, che consisterebbe nella sua delocalizzazione e, di conseguenza, anche mobilità dei capitali e della forza lavoro), è allo stesso tempo un fattore di accrescimento del capitale sociale della rete e un valore emergente dalla stessa. L'affidabilità comprovata nel tempo del sistema di scambio è infatti un elemento di generatività all'interno della rete, che si proietta così verso l'inclusione di nuovi membri. D'altra parte l'inclusione di nuovi membri accresce il valore della rete e contribuisce alla preservazione del tessuto economico e sociale del territorio.

Inoltre, l'elemento ideologico è qui individuabile nel forte senso di appartenenza che caratterizza la comunità sarda. Il sistema di valori condiviso, in grado di stimolare la generazione di capitale sociale all'interno del circuito, si fonda sul comune interesse al benessere economico e sociale dell'isola.

Il denaro, come si è visto, conserva sempre qualche elemento riconducibile agli aspetti qualitativi del suo utilizzo e agli investimenti simbolici che gli attori sociali possono riporre su di esso. L'esistenza di una moneta complementare locale e la consapevolezza che il suo utilizzo possa essere d'aiuto alla comunità rafforza i sentimenti identitari, i quali, d'altro canto, stanno anche alla base dell'impianto ideologico e motivazionale al quale si può ricondurre l'origine stessa del progetto Sardex.

La mentalità principale che ci ha spinto è quella: cercare di tenere un po' in vita anche nei piccoli paesi le attività che ci sono (S_U7).

Penso che sia un qualcosa che è sardo, che è soltanto sardo, che... un po' che ci accomuna qua in Sardegna; perché è un qualcosa che ci aiuta un po' tutti. [...] Ho notato che tra noi che utilizziamo il Sardex abbiamo un'intesa maggiore, nel senso che ci accomuna una realtà che è diversa, [...] nel senso che a tutti fa piacere che ci siamo.

(S_U8).

Il discorso che faccio io come dipendente per dare un aiuto all'azienda è la stessa cosa che può fare l'azienda a livello della Sardegna; cioè è la stessa cosa, è uguale, è sempre un aiuto che io do [...], ma anche dell'azienda che potrebbe aiutare un po' l'economia sarda (S_U8).

L'aspetto di preterintenzionalità che, nella prospettiva di Coleman, si riscontra quando il capitale sociale si genera come sottoprodotto di altre attività, può qui essere individuato nel vantaggio economico che le aziende si aspettano di ottenere dall'appartenenza al circuito. Tale vantaggio, che consiste principalmente nell'accesso al credito senza interessi e nell'acquisizione di nuovi clienti, è forse il più importante tra i fattori che hanno determinato lo sviluppo esponenziale della rete, i cui benefici ricadono a pioggia su tutti gli aderenti.

Il tipo di capitale sociale che si genera all'interno del circuito di credito Sardex.net è riconducibile, nella classificazione di Donati, al capitale sociale *secondario*, cioè a quello associativo, che si può individuare nella sfera delle reti sociali organizzate.

Questo tipo di capitale sociale consiste nella fiducia verso individui che hanno in comune l'appartenenza a una comunità - nel nostro caso quella delle piccole e medie imprese sarde - e nella reciprocità sociale allargata, qui in forma di mutuo sostegno, anche nel caso in cui questo non sia il principale tra gli scopi di ciascun membro, ma possa emergere anche come effetto preterintenzionale.

Come osserva Donati, il capitale sociale *secondario* genera forme associative volte alla promozione di fini non perseguibili dai singoli attori sociali e che richiedono fiducia e collaborazione tra i nodi della rete. Tali fini, come è già emerso, sono sia di tipo economico (disponibilità di credito e sostegno al mercato interno), sia di tipo culturale (ripensamento dei meccanismi che governano la finanza e il commercio a livello globale, attraverso la parziale riappropriazione di un mezzo chiave quale è la moneta, in una prospettiva di sostenibilità dell'economia locale).

Infine, possiamo individuare nel caso Sardex sia la generazione di capitale di tipo *bonding*, sia quella di tipo *bridging*.

Il primo tipo si genera tra i membri del circuito, accrescendo e rinforzando, come si è visto, i legami all'interno di una comunità dal forte senso identitario.

È molto frequente da verificare nel gruppo [...] anche [...] la promozione delle altre imprese: sono stata qua, ho mangiato bene, fatelo anche voi, ho comprato da loro, ve lo consiglio. [...] Perciò è un circolo virtuoso di promozione reciproca, che nei gruppi è abbastanza evidente. [...] Sardex, volendolo e non volendolo, fa questo: supporta gli utenti anche nell'essere protagonisti nel mercato nel quale scambiano, nel quale creano il proprio *business* (S_TP4).

Il secondo è individuabile su tre diversi piani: la propensione e l'interesse all'inclusione di nuovi membri nella rete; i tentativi volti a rafforzare legami e scambi con i circuiti gemelli delle altre regioni, implementando l'operatività della rete di reti tra monete complementari dello stesso tipo; le interazioni con altre istituzioni esterne quali le università, gli enti locali, il Ministero dell'Economia e Finanza e i nuovi soci che nel tempo hanno acquisito quote della Sardex S.P.A., con capitali di provenienza pubblica e privata.

Un'altra cosa che è importante, affinché gli iscritti trovino tutta la spendibilità di cui necessitano, è che siano loro i primi a proporre il circuito alle altre aziende. Devono essere loro i primi a pubblicizzare la rete. Sono loro che fanno la miglior pubblicità. Quindi, se loro riescono a far iscrivere aziende, che siano o meno interessanti anche per il loro *core business* [...], sono loro i primi a trarne vantaggio (S_TP6).

È chiaro che quando tu hai a che fare con un cliente nuovo si aprono degli orizzonti diversi, ogni cliente è una storia a sé, quindi c'è la possibilità di aprire nuove frontiere (S_U1).

Mi ha aiutato a conoscere anche un nuovo mercato (S_U3).

L'altra grande sfida, dove aumenta la complessità, [è] che tu hai altre undici regioni d'Italia: come comunicano queste? Come tu crei interdipendenza tra di loro? Come fai il riequilibrio del sistema? (S_TP3).

Prima eravamo un opificio artigianale gestito da quattro amici, oggi siamo un'azienda strutturata che gestisce comunque cinquanta dipendenti, venticinque collaboratori, che, insomma, non sono numeri da grande industria, ma per me [...] è un bel salto. Abbiamo dei nuovi soci, Banca Sella, [...] il ministero dell'Economia e della Finanza [...] tramite Invitalia Ventures. Abbiamo Innogest, che è un fondo d'investimento e poi i nostri soci, chiamiamoli storici, di Digital Investment, che sono stati i primi a scommettere nell'iniziativa nel 2012. È cambiato che i circuiti son cresciuti, circuiti della penisola, alcuni hanno avuto un buon percorso, altri stentano di più. Abbiamo visto che il modello funziona indipendentemente dalla caratterizzazione geografica, cioè ri-declinato su altri territori il modello sta funzionando. Quello che fa molto son le persone che fanno il circuito localmente (S_TP1).

Osservando il progetto Sardex dal punto di vista del suo progressivo sviluppo nel tempo, Sartori e Dini ritengono che sia sempre più plausibile considerarlo anche

come un laboratorio orientato alla costruzione di una *governance* multilivello. Sardex è infatti diventato un attore affidabile con il quale il governo regionale collabora nella sperimentazione di percorsi innovativi finalizzati a incentivare un'economia locale dinamica e a prevenire la disoccupazione e la stretta creditizia (cfr. Sartori e Dini, 2016: 13-14).

3. Diversi generi di capitale con rilevanza sociale

Premessa

Come si è avuto modo di chiarire all'inizio del secondo capitolo, il concetto di capitale sociale è di carattere multiforme e include molteplici dimensioni di tipo valoriale e relazionale che possono rispondere a istanze molto differenti tra loro. Per quanto queste caratteristiche contribuiscano in maniera decisiva alla sua versatilità rispetto ai diversi contesti di ricerca nei quali può essere utilizzato, possono anche, per contro, renderne difficoltosa una sua applicazione precisa e calzante a livello empirico.

Ad esempio, il capitale sociale può rivelarsi un concetto troppo generico quando si tratta di comprendere che genere di *stock* di valore siano oggetto di transazione in determinate interazioni tra attori sociali, anche quando si tratta di scambi economici.

Per questo motivo si ritiene pertinente proporre uno sviluppo teorico integrativo, che provi a identificare in modo più specifico diversi generi di capitale rilevanti per le interazioni sociali, esplorando successivamente alcuni dei loro meccanismi di interazione reciproca. Con il termine "capitale" qui s'intende genericamente uno *stock* di valore riconoscibile intersoggettivamente e suscettibile di essere mobilitato in vista di un fine.

La classificazione qui proposta dei diversi generi di capitale che sono emersi dall'esperienza di ricerca sul campo e dallo studio dei contributi teorici utilizzati per la sua interpretazione non intende in alcun modo presentarsi come esaustiva. Il ricercatore ritiene che ogni operazione di classificazione, per quanto utile a una comprensione sociologica dei fenomeni, sia sempre frutto di un'operazione che, costruendo un modello, implica come contraltare una perdita rispetto alla complessità del reale.

Le affermazioni contenute nei successivi due paragrafi costituiscono dunque uno sviluppo teorico di tipo più personale rispetto a quelle dei precedenti approfondimenti e, per questo motivo, saranno meno suffragate da contributi teorici e da evidenze empiriche.

Dove non si riterranno pressoché evidenti, tali affermazioni potranno essere considerate come ipotesi di ricerca scaturite dall'analisi dei dati raccolti tramite il lavoro sul campo e dai contributi teorici presi in considerazione allo scopo di approfondirne lo studio. Queste potranno essere eventualmente sottoposte a integrazione e validazione tramite ulteriori approfondimenti.

Tempo

Il tempo è il capitale di cui tutti disponiamo fin dal primo istante della nostra esistenza. Pur essendo esprimibile in termini quantitativi, non possiamo sapere con certezza di quanto ne disponiamo complessivamente.

La peculiarità che *in primis* lo distingue da tutti gli altri generi di capitale è che siamo costantemente “costretti” a impiegarlo in qualche modo, a spenderlo. Il capitale tempo può essere utilizzato sia per la produzione o l’approvvigionamento di beni e servizi di sussistenza, sia per azioni o pensieri che interagiscono con gli altri generi di capitale.

Forse questa sua peculiarità è una delle ragioni che rende più difficile percepirne il valore. Già Seneca invitava a riflettere sulla facilità con la quale si richiede e si concede a chi ci sta intorno l’impiego di tempo, contrapponendola alla estrema preziosità di questo capitale.

Mi fa sempre meraviglia vedere alcuni chiedere tempo e chi ne è richiesto così arrendevole; l’uno e l’altro guardano allo scopo per cui si chiede tempo, nessuno dei due al tempo in sé: lo si chiede come se fosse niente, lo si dà come se fosse niente. Si gioca con la cosa più preziosa di tutte. Non ne hanno coscienza, perché è immateriale, perché non cade sotto gli occhi, e perciò è valutata pochissimo, anzi non ha quasi prezzo (Seneca 1993: 61).

Il tempo è una risorsa molto versatile, che viene però costantemente consumata da ciascun agente. Non è in alcun modo possibile arrestare lo scorrere del tempo e, anche quando dormiamo, lo stiamo impiegando in un’attività indispensabile a garantirci la possibilità di fruirne ulteriormente in futuro, nonché di fruirne in buona salute.

Questo ci porta dritti ad un altro punto importante: la qualità del nostro tempo. Il capitale tempo, che possiamo misurare in anni, in mesi o in secondi può essere impiegato in condizioni che per il soggetto sono percepite come un valore o come un disvalore. Una serata di festa con gli amici in riva al mare sotto le stelle ha, ad esempio, un valore ben diverso da una serata trascorsa in prigione.

In riferimento al valore, il capitale tempo ha quindi due dimensioni: una quantitativa, di segno sempre positivo e in costante decrescita, e una qualitativa, che

al livello della percezione può incommensurabilmente variare d'intensità e avere segno sia positivo, sia negativo e al limite forse anche neutro.

Il capitale tempo è sempre impiegato in modo irreversibile: una volta speso non possiamo farcelo restituire in alcun modo. Tuttavia è possibile intraprendere attività e seguire stili di vita che aumentino la probabilità di disporre di una maggiore quantità, e soprattutto di una maggiore qualità, del tempo a nostra disposizione.

Le analisi sociologiche sul tempo hanno evidenziato notevoli criticità sul ruolo del tempo nelle società moderne. P. A. Sorokin e R. K. Merton (1937), nell'analizzare la natura sociale del tempo, evidenziano il legame funzionale che si è creato tra l'allargarsi e l'intensificarsi dell'interazione sociale e il prevalere di un modo inadeguato di indicare e misurare il tempo: quello che si focalizza principalmente sul suo aspetto quantitativo.

Già Simmel (1903) aveva notato che la vita di una grande città moderna si bloccherebbe immediatamente se si fermassero, anche solo per poco, i suoi orologi, perché la minuta regolamentazione del tempo è diventata ormai imprescindibile, giacché le relazioni e gli affari dell'individuo metropolitano sono generalmente così complessi e vari che, in mancanza della più rigida puntualità nell'adempimento delle promesse e nei servizi, l'intera struttura rovinerebbe in un caos indicibile.

G. Gurvitch (1963), nel descrivere la molteplicità dei tempi sociali, sottolinea che il tempo istituzionalizzato è diventato un elemento totalizzante nella vita degli esseri umani. Esso influisce su tutti i processi sociali e in tal modo innesta un conflitto con i ritmi e le esigenze degli individui.

Il "*Saggio sul tempo*" di N. Elias (1988) considera il rapporto fra tempo e modelli di razionalità partendo dall'idea che il tempo è una creazione della società e che è diventato un punto essenziale nel processo di razionalizzazione dell'età moderna.

La scarsità del tempo è un'altra rilevante questione che per Luhmann (1975) è causata dalle condizioni e dai problemi legati alle differenziazioni della società in tanti sotto-sistemi autonomi.

Simonetta Tabboni (1988), dopo aver sottolineato che la natura del tempo è "convenzionale", e «non ci si interroga sulle ragioni che conducono a dare una certa sistemazione consuetudinaria in termini temporali alla vita quotidiana, alla biografia

individuale, al mondo degli affetti e dello scambio sociale» (Tabboni, 1988: 10), così sintetizza il suo pensiero sul tempo:

Nelle società contemporanee è diventato una delle colonne portanti di una cultura che lo ha feticizzato, attribuendogli un valore autonomo, definendolo una risorsa scarsa, equiparandolo al denaro, accentuando sempre più la sua socializzazione e razionalizzazione, conferendo, infine, a certi comportamenti temporali quali la efficienza e la velocità una forte approvazione sociale (*ibid.*, p. 11).

Capitale economico

Il capitale economico è storicamente il primo cui il pensiero sociologico ha dedicato approfondite riflessioni (cfr. Marx, 1867). Invero è il primo che è stato riconosciuto come capitale, ovvero come ammontare di valore che può essere impiegato per generare ulteriore valore e accrescere se stesso. Esso può, in alternativa, essere tesaurizzato come riserva di valore, oppure essere convertito in valore d'uso, tramite l'acquisto di servizi o di beni destinati al consumo.

Sebbene il capitale economico possa qualitativamente incarnarsi in diverse forme (moneta, metalli e oggetti preziosi, titoli di proprietà, titoli di credito, merci offerte sul mercato ecc.), è teoricamente sempre possibile, in un determinato momento, operare una stima della sua grandezza in termini quantitativi, numericamente rappresentata da un ammontare di denaro espresso in una valuta corrente.

Chi possiede una quantità di capitale economico superiore all'ammontare necessario per garantire il soddisfacimento a breve e medio termine delle proprie esigenze, ed eventualmente di quelle delle persone con le quali lo condivide, può dunque decidere di conservarlo in vista di necessità future, oppure di metterlo in circolazione in vista di un accrescimento del capitale stesso.

Nella visione di Marx, vissuto in un'epoca caratterizzata da un rapido sviluppo del capitalismo mercantile e industriale «il tesaurizzatore è soltanto il capitalista ammattito, mentre invece il capitalista è il tesaurizzatore razionale. Quell'incessante accrescimento del valore, al quale tendono gli sforzi del

tesaurizzatore quando cerca di salvare il denaro dalla circolazione, viene raggiunto dal capitalista, più intelligente, che torna sempre di nuovo ad abbandonarlo alla circolazione» (Marx 2017: 110).

Questa considerazione, sulla cui validità in periodi di crescita economica è difficile obiettare, non è altrettanto validamente applicabile in periodi di stagnazione o di recessione economica, quando può risultare economicamente più vantaggioso per un singolo agente tesaurizzare il capitale economico in attesa di tempi più propizi all'investimento dello stesso. Il problema che qui sorge consiste nel fatto che, come si è già avuto modo di chiarire nel secondo capitolo, la tesaurizzazione del capitale economico è un fattore che alimenta a sua volta la decrescita economica, innescando un circolo vizioso che finisce per danneggiare tutti gli altri agenti.

Un altro elemento decisivo che caratterizza il capitale economico è il suo alto tasso di reversibilità. Quando non viene tesaurizzato o convertito in valori d'uso, il capitale (in particolare quello finanziario) viene sovente investito in vista del suo massimo accrescimento nel minor tempo possibile, privilegiando una visione che tiene conto dei vantaggi a breve termine per il singolo e a scapito di una prospettiva più lungimirante in termini intersoggettivi.

Capitale fiduciario

Il capitale fiduciario può essere descritto come una risorsa di valore che si articola su due componenti.

In primo luogo va tenuto in considerazione il livello di fiducia che un agente ripone nei soggetti con i quali interagisce e, più in generale, nel contesto sociale e ambientale circostante, quindi anche nelle istituzioni che, a vario titolo, ne fanno parte.

In secondo luogo va considerata a tutti gli effetti come una porzione del capitale fiduciario di un agente il grado di fiducia che l'agente stesso ingenera nei soggetti e nelle istituzioni che interagiscono con lui. Questa seconda componente può

essere anche definita come il “capitale d’immagine” sul quale un soggetto o un’istituzione possono più o meno fare affidamento (Esposito e Spirito, 2013).

Una peculiare caratteristica del capitale fiduciario consiste nel fatto che la sua crescita e il suo mantenimento si fondano sul riconoscimento, sia soggettivo, sia intersoggettivo, della correttezza e costruttività dei comportamenti su un orizzonte di interazioni che si sviluppa nel tempo.

La fiducia si accresce gradualmente, per quanto inizialmente si possa accordare anche a sconosciuti, spesso sulla base della fiducia che in questi soggetti ripongono altri soggetti di cui ci fidiamo, con una sorta di meccanismo di transività. Diverso è il discorso quando si ha a che fare con la perdita della fiducia, che può verificarsi in maniera del tutto repentina, a seguito anche solo di un episodio nel quale sia stata riscontrata una scorrettezza, un comportamento sleale o controproducente.

Il capitale fiduciario, componente chiave di ogni organizzazione sociale, si può dunque consolidare sulla base di una serie di interazioni che per un certo tempo sono andate a buon fine, ma può anche dissolversi in un istante, rendendo in seguito molto più difficile ritornare ad acquisirlo rispetto alle interazioni nelle quali si è deteriorato.

Questo genere di capitale, legato a doppio filo al capitale relazionale, del quale si alimenta, e al quale contribuisce significativamente, può essere una solida base utile ad accrescere il capitale culturale, quello economico e soprattutto quello politico.

Capitale relazionale

È possibile definire il capitale relazionale come l’insieme percepito dei valori che derivano dalle relazioni del soggetto, in primo luogo con gli altri esseri umani, ma anche con altri esseri viventi verso i quali prova sentimenti di affezione.

Fin dalla prima infanzia il bambino spende il suo tempo costituendo questo capitale, in primo luogo nel rapporto con la madre e immediatamente dopo attraverso tutte le tappe della socializzazione primaria.

Questo processo continua in seguito, estendendosi ad altri membri della società con cui si instaurano un numero sempre più consistente relazioni a diversi livelli. È tuttavia possibile che per diverse ragioni, quali, ad esempio, la scarsa disponibilità di tempo da dedicare alle relazioni interpersonali o l'età avanzata e la conseguente perdita di alcune relazioni di prossimità, tale capitale possa decrescere, anche in modo consistente.

La dimensione di questo capitale è fondamentalmente qualitativa. Non sarebbe infatti molto sensato tentarne una misurazione in termini di numero di interazioni significative, né di frequenza delle stesse, in quanto resterebbe in primo luogo opinabile la possibilità di definire il limite d'inclusione di tali interazioni; inoltre non sapremmo ancora nulla sull'effettivo valore di ciascuna di esse, né, a priori, se siano interazioni percepite dal soggetto in modo positivo, negativo o indifferente.

Non va infatti dimenticato che esistono alcune relazioni che possono assumere per il soggetto un valore negativo, come, ad esempio, quelle che un ragazzino può avere con alcuni coetanei che lo bullizzano, quelle con *ex partner* che non si è rassegnato alla fine del rapporto e infastidisce il soggetto con azioni di *stalking*, o ancora relazioni percepite come soffocanti, o addirittura violente, anche all'interno della famiglia.

A questo genere di capitale possiamo associare i valori positivi dell'amore, dell'amicizia, della solidarietà, della condivisione e, più in generale, di tutte le esperienze di interazione dalle quali il soggetto trae piacere. Sono inoltre importanti per la costituzione del capitale relazionale i rapporti di vicinato e tutte le interazioni che, pur non essendo caratterizzate da un particolare investimento affettivo, possono garantire una rete di sostegno su molteplici piani.

Da questo e da altri punti di vista, il capitale relazionale si avvicina e in parte si sovrappone al capitale sociale.

Al capitale relazionale può essere ricondotta anche la dimensione del valore identitario, inteso come il valore che ciascun soggetto percepisce interiormente in

merito all'integrità del suo sé e al senso di appartenenza ad una o più comunità con cui può condividere valori etici, credenze, obiettivi pratici e prospettive di visione del mondo. Il valore identitario può costituirsi a seguito della comune appartenenza territoriale o religiosa, oppure dalla condivisione di particolari ideali, o ancora da affinità elettive o da analoghe esperienze che hanno influito in modo significativo sulla personalità del soggetto.

Fra i diversi generi di capitale qui menzionati, il capitale relazionale è probabilmente quello che più di tutti tende ad autoalimentarsi. Ogni nuova relazione significativa è infatti, nella maggior parte dei casi, una via di accesso a nuove altre possibili relazioni, mentre il venire a mancare di una di queste non pregiudica necessariamente quelle che grazie ad essa sono state strette successivamente.

Capitale ecologico

Se considerato da un punto di vista intersoggettivo, il capitale ecologico è costituito in primo luogo dal patrimonio di condizioni ambientali che rendono possibile la sopravvivenza, in condizioni non ostili, degli esseri umani e degli altri esseri viventi sul nostro pianeta. Il delicato equilibrio che ha reso e rende possibili la vita sulla Terra, la presenza dell'acqua, la catena alimentare e la riproduzione di tutte le specie è infatti un patrimonio dal valore inestimabile che appartiene indubbiamente a ciascun essere vivente.

Osservato da una prospettiva individuale, il capitale ecologico di un soggetto include sia la stabilità complessiva dell'ecosistema, sia la qualità dell'ambiente in cui trascorre la maggior parte del proprio tempo.

Questo secondo fattore, legato alle condizioni dell'ambiente di prossimità dell'individuo, dipende in parte dalla stabilità complessiva dell'ecosistema, ma può essere condizionato in modo altrettanto decisivo dalla gestione diretta delle politiche ambientali messe in campo da una comunità a tutela del patrimonio ecologico su scala locale, così come dalle pratiche dei singoli individui e delle imprese.

Tempestività ed efficacia delle politiche ambientali, comportamenti individuali più o meno ecosostenibili e gestione più o meno oculata delle esternalità ambientali generate dal sistema produttivo giocano, oggi più che mai, un ruolo di prim'ordine tanto nella tutela, quanto nella dissipazione del capitale ecologico, la cui importanza è sempre più percepita, soprattutto dalle nuove generazioni.

In questo senso l'agevole approvvigionamento di acqua potabile, gli interventi di riqualificazione delle aree urbane o rurali, le misure per contrastare l'inquinamento in alcune città o regioni, l'educazione civica delle nuove generazioni, così come la disponibilità di spazi pubblici in buone condizioni di fruibilità e di servizi che garantiscano, ad esempio, una mobilità sostenibile e un semplice ed efficace ciclo di raccolta, smaltimento e riciclo dei rifiuti sono tutti fattori che tutelano e incrementano il capitale ecologico.

Interventi legislativi che contrastino alla fonte la produzione di materiali non riciclabili, le emissioni di anidride carbonica nell'atmosfera e il riscaldamento globale possono e devono contribuire sempre più alla preservazione di questo capitale di vitale importanza.

Analogamente al capitale fiduciario, sebbene su diverse scale temporali e in proporzioni differenti, il capitale ecologico può dissolversi in un breve tempo, mentre ne è necessaria una quantità incomparabilmente maggiore per ripristinarlo. Come nel caso del capitale tempo, anche l'importanza del capitale ecologico fatica ad essere riconosciuta pienamente a livello collettivo, nonostante i significativi passi avanti riscontrabili nell'ultimo decennio.

Decenni di studi sull'impatto delle attività umane sul clima e alcune prime avvisaglie dei pericoli che possono comportare su larga scala il riscaldamento globale e l'inquinamento ambientale hanno contribuito a una maggiore consapevolezza del valore del capitale ecologico, ma non hanno, al momento, condotto all'adozione su scala globale di politiche incisive e condivise in grado di contrastare efficacemente il suo deterioramento.

Capitale culturale

Il capitale culturale è l'insieme di tutte le conoscenze, competenze e capacità a disposizione di un soggetto. Esso viene acquisito gradualmente tramite l'educazione, l'istruzione e l'esperienza.

Sua caratteristica peculiare è l'infinità di sfaccettature in cui si può esprimere qualitativamente, dalla conoscenza delle lingue alla programmazione informatica, dalla capacità di comprendere gli stati d'animo altrui alla conoscenza della storia e dei costumi di varie popolazioni, dall'abilità nel cucinare una grande varietà di alimenti alla capacità teoretica, dalla conoscenza della matematica a quella delle medicine, tradizionali e non.

In questa classificazione è considerato parte del capitale culturale anche quello che è stato identificato, nella letteratura sociologica, come capitale umano (Schultz, 1961; Becker, 1964), intendendo con esso il potenziale che scaturisce dalla trasformazione delle persone a seguito dell'acquisizione di nuove capacità e competenze. Tale potenziale, una volta acquisito, pone gli agenti nella condizione di agire in modi diversi rispetto al passato.

Se ci si volesse cimentare nell'analizzare ed elencare nel dettaglio tutto ciò che a buon diritto è possibile considerare parte del capitale culturale, difficilmente giungeremmo a una conclusione definitiva di tale elenco, anche perché, a livello intersoggettivo, le conoscenze sono in costante evoluzione.

Per questa ragione una misurazione quantitativa che permetta un confronto tra diversi soggetti è possibile solo a patto di riferirsi a una specifica dimensione interna a uno specifico campo del capitale culturale, e questa sarà tanto più precisa quanto più sarà ristretto l'ambito rispetto al quale la misurazione viene effettuata.

Vi sono altri due aspetti degni di nota e connessi tra loro che caratterizzano questo genere di capitale.

Il primo aspetto consiste nel fatto che, per un soggetto, esso tende ad aumentare e ad accumularsi nel tempo, almeno fino a che non sopraggiungano particolari patologie che ne compromettano gravemente la memoria o le funzionalità psico-fisiche. Il bagaglio di esperienze e conoscenze che ciascuno porta con sé e che compongono il suo capitale culturale in un dato momento non necessitano infatti di

essere messe da parte per fare spazio a quelle che verranno, anzi, in molti casi si rivelano utili a facilitare l'acquisizione di ulteriore capitale culturale.

Il secondo aspetto consiste nel fatto che il suo impiego non implica in alcun modo una perdita dello stesso. La condivisione di una parte del capitale culturale non ne priva chi lo mette a disposizione, mentre d'altra parte arricchisce chi ha l'occasione di fruirne. La condivisione dei saperi è dunque un volano per la crescita, a livello intersoggettivo, di questo genere di capitale.

Capitale politico

Questo genere di capitale consiste nella concreta possibilità di assumere, da parte di un individuo, decisioni il cui impatto ricade, positivamente o negativamente, su un insieme di altri soggetti, indipendentemente dal fatto che questo potere sia stato conferito per tradizione, per elezione, per acclamazione o che sia stato ottenuto con la prevaricazione. Esso si regge sul riconoscimento intersoggettivo di un insieme di agenti. In mancanza di un tale riconoscimento, che non ne implica necessariamente l'approvazione, il capitale politico non può sussistere, essendo privo dell'autorevolezza necessaria al suo dispiegamento.

Nella migliore delle ipotesi il potere politico viene esercitato nell'interesse dell'intera collettività, ma non di rado accade che esso venga esercitato nell'interesse di alcune porzioni di popolazione, di determinate categorie (o *lobby*) all'interno della collettività, o addirittura per fini personali.

Nella prospettiva di Bourdieu (1995) esso «garantisce a chi lo detiene una forma di appropriazione privata dei beni e servizi pubblici» (Bourdieu, 1995: 29). Il capitale politico inoltre tende a riprodursi in maniera elitaria: «il capitale sociale di tipo politico che si acquisisce negli apparati dei sindacati e dei partiti si trasmette attraverso la rete delle relazioni familiari, portando alla costituzione di vere e proprie dinastie politiche» (*ibid.*).

Se ciò è indubbiamente riscontrabile in molti casi, non dobbiamo tuttavia ritenere che il capitale politico sia qualcosa di impossibile da perdere o da accrescere

in modo consistente. Avvenimenti quali elezioni democratiche, condanne processuali, colpi di stato, rivoluzioni, invasioni militari, cambiamento degli equilibri geopolitici, nascita di nuove istituzioni, rafforzamento o indebolimento di quelle esistenti, mutamenti sociali o culturali, della legislazione o dell'estensione degli ambiti di sovranità possono condurre alcuni soggetti alla perdita o alla diminuzione di capitale politico e altri al suo conseguimento.

4. Le interazioni tra diversi generi di capitale

I diversi generi di capitale presi in esame nel paragrafo precedente costituiscono delle riserve di valore che possono essere a disposizione di un agente sociale e di una collettività presa nel suo insieme.

Essi non vanno intesi come compartimenti stagni, in quanto l'accumulo o il dispendio di ciascuno di essi può avvenire in modi che interagiscono con l'accumulo o il dispendio di uno o più degli altri generi di capitale.

A proposito di questo è ancora Bourdieu (1995) a introdurre un concetto chiave che può essere utile a comprendere le interazioni tra i diversi capitali con rilevanza sociale.

Il campo⁶ del potere (da non confondere con il campo politico) non è un campo come gli altri: è lo spazio dei rapporti di forza fra diverse specie di capitale, o, più esattamente, fra agenti abbastanza provvisti di una delle diverse specie di capitale da essere in grado di dominare il campo corrispondente, agenti le cui lotte si intensificano ogni volta che è messo in discussione il valore relativo delle diverse specie di capitale (Bourdieu 1995: 48).

Bourdieu si sta riferendo, in questo caso, al "tasso di cambio" tra capitale culturale e capitale economico.

I rapporti di forza tra i diversi generi di capitale possono però assumere una rilevanza sociale, per l'individuo come per la collettività, anche relativamente ad altre interazioni tra capitali. È inoltre interessante provare a chiarire i meccanismi che consentono o impediscono la conversione di un capitale in un altro e le interazioni che possono determinare una crescita reciproca o un rapporto di concorrenza tra due diversi generi di capitale.

⁶ Lo spazio sociale globale è descritto da Bourdieu come un campo: «campo di forze che si impone con la sua necessità agli agenti che vi operano, e insieme campo di lotte al cui interno gli agenti si affrontano, con mezzi e fini differenziati a seconda della loro posizione nella struttura del campo di forze, contribuendo così a conservarne o a trasformarne la struttura (ibid., pp. 46-47).

Tempo e capitale economico

La direzione della conversione tra questi due capitali, quando essi interagiscono in maniera diretta, è univoca ed è quella per la quale il tempo può essere impiegato per l'acquisizione di capitale economico: tramite il proprio lavoro un agente può alienare parte del proprio tempo in vista di un guadagno in termini di denaro. Anche gli agenti che sono dotati di un quantitativo di capitale economico la cui misura è tale da garantire loro una rendita devono in ogni caso dedicare del tempo agli adempimenti burocratici che ne conseguono, oltre che al mantenimento delle condizioni che ne assicurano il godimento.

Possiamo dunque considerare tempo impiegato in favore del capitale economico anche quello in cui l'agente non sta effettivamente lavorando, ma dedicando il suo pensiero a questioni che riguardano quel genere di capitale, ad esempio quando è in cerca di lavoro o di idee nuove per migliorare la propria condizione economica, o ancora quando questa gli genera preoccupazione.

È invece impossibile, in maniera diretta e sul piano quantitativo, acquistare tempo cedendo capitale economico. Questo può essere impiegato a favore del capitale tempo solo per via indiretta, acquistando beni o servizi che migliorino la qualità del tempo a disposizione (ad esempio spendendo del denaro per un viaggio o pagando altri agenti per adempiere alle occupazioni noiose e a quelle faticose), o che aumentino la probabilità di avere una vita lunga e sana, ad esempio scegliendo alimenti di qualità, mezzi di trasporto più sicuri e cure mediche altamente specializzate.

Tempo e capitale economico possono entrambi essere impiegati direttamente per la produzione o l'acquisizione di beni e servizi. Questa peculiare affinità, alla quale possiamo ascrivere anche il detto popolare "il tempo è denaro", ci appare forse ancora più chiaramente se guardiamo al capitale economico come riserva impiegabile per l'acquisto di beni e servizi che hanno richiesto o richiederanno tempo di lavoro ad altri soggetti, quindi, indirettamente, come una riserva di tempo altrui impiegabile a piacimento.

Tempo e capitale ecologico

Il capitale ecologico è una riserva di valore che tende ad autoalimentarsi nel tempo, fornendo nuove risorse agli agenti. I tempi di rigenerazione del capitale ecologico, tuttavia, dipendono dalle condizioni stesse dell'ambiente, ragion per cui un suo eccessivo sfruttamento, ossia una sua massiccia conversione in altri generi di capitale, incide negativamente sulla rapidità con cui il capitale ecologico è in grado di rigenerarsi e di offrire nuove risorse.

Da parte sua il capitale ecologico influisce sul tempo a disposizione degli individui sia in termini qualitativi, legati alla salubrità, alla fruibilità, alla bellezza e alla ricchezza del territorio in cui vivono, sia in termini quantitativi, incidendo positivamente o negativamente sulla speranza di vita. Al limite estremo, un ambiente completamente inabitabile per gli esseri umani ne implica l'estinzione.

La comunità scientifica ha ormai raggiunto un accordo nell'attribuire alle attività umane, e in particolare allo sfruttamento intensivo dei combustibili fossili cominciato con la rivoluzione industriale e tuttora in aumento, la causa principale del processo di riscaldamento globale che si è innescato sul nostro pianeta.

Inoltre, l'utilizzo estensivo di materiali non riciclabili come la plastica sta seriamente mettendo in pericolo la stabilità dell'intero ecosistema, a partire dallo stato di salute degli oceani, del Mediterraneo e della fauna ittica in generale, ma non solo.

Porre un freno a questi processi che minacciano l'esistenza stessa stessa del genere umano si configura sempre più come una corsa contro il tempo. In questa lotta per la preservazione di un ambiente non ostile una delle armi più efficaci risiede tuttavia nella diffusione di una cultura ecologista a tutti i livelli e nell'adozione di condotte di vita sostenibili a livello globale.

Capitale economico e capitale ecologico

La conversione tra questi due generi di capitale è possibile in entrambi i sensi. Ciò che cambia radicalmente è il grado di reversibilità che una tale transazione potenzialmente ha rispetto al tempo.

Il capitale economico può essere impiegato per proteggere quello ambientale, per attuare opere volte ad agevolarne il recupero, dove questo si è deteriorato, per rallentare i processi di deterioramento già in atto, ma anche per attuare politiche volte alla sua valorizzazione in termini di fruibilità e di qualità. Il pianeta tende naturalmente a rigenerare il capitale ecologico, ma per farlo ha bisogno di molto più tempo rispetto a quello che di norma serve per convertire capitale ecologico in capitale economico.

La generazione di capitale economico, soprattutto a partire dall'avvento del capitalismo industriale, è stata alimentata attingendo in maniera massiccia alle risorse naturali e omettendo quasi sempre, nei calcoli tra costi e benefici di una certa produzione o di un certo consumo, di tener conto del valore delle risorse sottratte al capitale ecologico.

Non è d'altra parte facile stimare il costo in termini di diminuzione delle materie prime a disposizione nel breve e lungo termine, e ancora meno quello dello smaltimento dei rifiuti a basso tasso di biodegradabilità, basti pensare alla difficoltà di stima del totale (inteso anche in senso temporale) dei costi di smaltimento delle centrali nucleari e dello stoccaggio delle scorie che nel frattempo hanno o avranno prodotto.

Se investire denaro in capitale ecologico ha un effetto che si dispiega a lungo termine, ed è più facile che ciò avvenga a livello della collettività piuttosto che del singolo agente sociale, può invece accadere che agenti spregiudicati che operano in vista di un aumento a breve termine del proprio capitale economico non abbiano alcun riguardo per una, ancorché ingente, perdita sul piano del capitale ambientale. Il guadagno che questi agenti hanno sul piano economico (operando illegalmente e talvolta attuando una concorrenza sleale verso altri attori economici) potrà essere infatti goduto a livello personale, mentre la perdita sul piano ecologico verrà condivisa con la collettività.

Accade così che per risparmiare, ad esempio, sul costo di smaltimento dei rifiuti speciali, questi vengano interrati o scaricati nelle acque, con danni la cui entità non è quantificabile sul piano economico e che ricadranno su un numero imprecisato di esseri viventi per un numero imprecisato di anni.

Il sistema di produzione capitalista, intimamente legato e in parte sorretto dalla cultura del consumismo, persegue l'acquisizione della maggior quantità di capitale economico possibile nel minor tempo possibile. Sul piano temporale la sua prospettiva è dunque concentrata sul breve-medio termine, mentre tende ad essere assai poco interessata alle condizioni di lungo termine.

Da ciò consegue anche la scarsa capacità di assegnare ai portatori di valore che costituiscono il capitale ambientale un valore quantificabile, che possa essere riconosciuto e paragonato a quello economico, a cui gli stessi agenti, quando operano in campo economico, possano attribuire un'importanza tale da orientarne significativamente le scelte.

A fronte di questa strutturale dissimmetria nei processi di conversione reciproca tra capitale ecologico ed economico si pongono due necessità: a livello intersoggettivo quella di adottare politiche incisive di contenimento dei danni che il sistema di produzione e consumo arreca all'ambiente e, a livello dei singoli agenti, quella «di cambiare le attuali modalità di consumo, irresponsabilmente basate sulla dissipazione di risorse fossili e biologiche, trascurando il dato vitale che in un mondo fisicamente finito i consumi dissipativi non possono continuare ad aumentare senza fine» (Gallino, 2015: 29-30).

Poiché il circuito di credito commerciale Sardex.net è uno strumento che privilegia e sostiene l'economia del territorio, fungendo da incentivo per la circolazione delle merci al suo interno, esso contribuisce anche alla riduzione delle importazioni e delle esportazioni di beni che necessitano di essere trasportati da e verso il continente tramite navi o aerei.

[Sardex] ha portato che comunque vendiamo in Sardegna, cosa che prima era impossibile. [...] Perché sai, vendere i tappi in Sardegna è come vendere il ghiaccio agli esquimesi, perché ci sono delle realtà che sono sovvenzionate dalla Regione Sardegna, [...] però queste realtà, che sono anche cantine importanti, al posto di comprare i tappi in Sardegna li comprano in Portogallo. [...] Come al solito sono sempre dei traffici che ci sono e ci saranno. Invece so che anche loro vendono il vino in Sardex. [...] Quindi anche loro sono se entrati a vendere in Sardex, hanno venduto il vino e di conseguenza devono comprare in Sardex qualcosa (S_U3).

Il commercio locale è, da questo punto di vista, più ecologicamente sostenibile di quello esteso al mercato globale e la sopravvivenza del tessuto delle piccole e medie imprese è, anche su scala locale, un argine al consumo di risorse energetiche:

diamoci una mano a vicenda piuttosto che vedere quel negozietto lì, che ha cinque clienti e domani chiude e qui è un negozio in meno. E per quello stesso servizio io devo switcharmi ottanta chilometri, perdere tempo, gasolio per andare (S_U7).

Tempo e capitale culturale

Il tempo è un elemento chiave nella costituzione del capitale culturale. Tanto nell'ambito dell'istruzione quanto in quello dell'esperienza pratica, ogni nuova acquisizione sul piano del capitale culturale richiede una quantità non trascurabile di tempo.

Per questa ragione chi dedica il proprio tempo e impegno all'acquisizione di capitale culturale è in una condizione più favorevole nel caso in cui non sia costretto, per necessità, a dedicarne una porzione ingente all'acquisizione di capitale economico. In quest'ottica politiche orientate a garantire il diritto ad un'istruzione gratuita, o comunque accessibile a una parte consistente degli attori sociali, sono da considerare interventi di enorme importanza al fine di garantire una equa distribuzione del capitale culturale e una sua facile accessibilità.

Da parte sua il capitale culturale è in grado di agire sul piano della qualità del tempo, aumentando la varietà delle azioni per cui esso può essere impiegato, la consapevolezza del loro valore e dell'impatto che hanno sulla vita dell'individuo e della comunità nella quale vive. Il capitale culturale è dunque un fattore determinante anche nella costruzione della consapevolezza del valore del tempo.

Tempo e capitale relazionale

Per costituire il capitale relazionale è indispensabile il tempo. Nella società occidentale, in cui un ruolo sempre più importante è giocato dalla performatività sul piano dell'acquisizione di capitale economico, capita sempre più spesso che agli agenti sociali rimanga poco tempo da dedicare alle relazioni interpersonali.

Queste, quando si tratta di relazioni percepite dall'agente con un valore positivo, sono d'altro canto uno dei fattori che senza dubbio incidono più favorevolmente sulla dimensione qualitativa del tempo a sua disposizione. Al contrario, quelle eventualmente percepite in maniera fortemente negativa possono determinare un deterioramento nella dimensione qualitativa della vita di un soggetto, tale da impedirgli un'esistenza serena.

Lo sviluppo delle telecomunicazioni prima e il susseguente avvento delle piattaforme “*social*” hanno da un lato enormemente ridotto le distanze in termini spazio-temporali che si frapponivano nelle comunicazioni tra gli individui, dall'altro hanno sottratto ad una parte di esse la dimensione della prossimità, favorendo modi di relazionarsi in cui l'immediatezza e la cura dell'apparenza hanno acquisito maggiore importanza a scapito della condivisione del tempo, dell'empatia e della comprensione reciproca.

Capitale relazionale e capitale culturale

Tra i capitali con rilevanza sociale individuati in questo studio, quello relazionale e quello culturale sono probabilmente la coppia che fra tutte maggiormente tende all'accrescimento reciproco.

Questi due capitali già di per sé tendono ad autoalimentarsi, inoltre è facile ipotizzare che chi possiede un buon capitale relazionale abbia più occasioni di accrescere il proprio bagaglio di competenze e capacità, in quanto ogni relazione

interpersonale significativa comporta sempre, anche se in diversa misura, una condivisione di conoscenze.

Simmetricamente, chi è dotato di un buon capitale culturale, ad esempio di una padronanza non superficiale di più linguaggi (dai dialetti e le lingue scritte e parlate alla musica, dai codici di programmazione al linguaggio del corpo) è, almeno potenzialmente, facilitato nell'accrescere la quantità di relazioni significative e nel mantenimento delle stesse.

Questa forte correlazione e tendenza al reciproco incremento qui ipotizzata tra i due generi di capitale non impedisce che, in alcuni casi, sia possibile la forte presenza di uno dei due associata ad una scarsa presenza dell'altro. Chi dedica una ingente quantità di tempo al proprio arricchimento culturale potrebbe infatti trascurare le proprie relazioni interpersonali, così come chi ne dedica molto alle relazioni potrebbe non essere particolarmente interessato all'accrescimento del proprio capitale culturale o, per diverse ragioni, non averne occasione.

In condizioni di scarsità di tempo a disposizione di un soggetto questi due generi di capitale possono dunque entrare in concorrenza tra loro.

Capitale ecologico e capitale relazionale

L'importanza di un buon livello di capitale ecologico è fondamentale per preservare le condizioni adatte al sussistere di buone relazioni tra gli esseri umani.

La perdita di una ingente porzione di capitale ecologico in alcuni territori, ad esempio a causa dell'inquinamento delle terre e delle acque, della desertificazione, della deforestazione o della guerra è invece una delle cause che determinano lo sconvolgimento della vita relazionale e la migrazione di molti individui dai propri luoghi d'origine, con conseguenti fenomeni di sradicamento identitario e ulteriori problemi legati all'integrazione dei migranti presso altre comunità.

Anche ad un livello meno drammatico, delle buone condizioni di vivibilità degli spazi pubblici e di fruibilità dei servizi sia all'interno delle città, sia dei piccoli

comuni, sono fattori che, nella maggior parte dei casi, possono favorire un miglioramento della vita relazionale degli individui.

In condizioni di grave deterioramento del capitale ecologico è invece facile ipotizzare che possa verificarsi un aumento generalizzato della conflittualità, legato alla scarsità di risorse idriche e alimentari, nonché alla riduzione della porzione di pianeta abitabile, dunque a una pericolosa drastica riduzione del capitale relazionale a tutti i livelli.

Capitale economico e capitale relazionale

Il rapporto tra questi due generi di capitale può, entro certi limiti, presentare per un soggetto aspetti di reciproca generatività, giacché una varia ed estesa rete di relazioni può indubbiamente rappresentare un vantaggio nelle possibilità di accedere al capitale economico, e una certa dotazione di quest'ultimo può agevolare il mantenimento di relazioni che possono implicare diversi tipi di spese, oltre che rappresentare un vantaggio anche nell'acquisizione di nuove, dando al soggetto, ad esempio, la possibilità di frequentare corsi, di viaggiare per diletto o di dare ricevimenti.

Un'altro aspetto che, d'altra parte, non si può trascurare nel rapporto tra capitale economico e capitale relazionale è la loro concorrenza rispetto all'impiego del capitale tempo di cui il soggetto dispone. Più tempo si dedica a uno dei due capitali, meno se ne ha a disposizione per l'altro e questo può facilmente essere motivo di un conflitto tra le istanze dell'uno e dell'altro.

Inoltre va considerato che la disponibilità di una quota molto consistente di capitale economico da parte di un soggetto può incidere negativamente sulla sua condizione relazionale, ad esempio riducendo la varietà di estrazione sociale nella sua cerchia di relazioni. I casi estremi, in questo senso, sono quelli di persone che detengono ingenti ricchezze e vivono in lussuose dimore dotate di sofisticati sistemi di sicurezza e sorvegliate da personale armato, al fine di isolarsi da qualsiasi interazione con l'estreano.

La totale mancanza di disponibilità di capitale economico non pregiudica la possibilità per un soggetto di avere un buon capitale relazionale, così come uno scarsissimo capitale relazionale non pregiudica la disponibilità di un buona quantità di quello economico.

Il rapporto d'interazione tra questi due generi di capitale è dunque vario e complesso, per quanto non si diano quasi mai forme dirette di transazione tra i due: non si può, in senso letterale, né comprare, né vendere una relazione.

Capitale culturale e capitale economico

Il capitale culturale può essere impiegato da un agente al fine di approvvigionarsi di capitale economico attraverso il lavoro specializzato. Il conoscere e il saper fare sono infatti elementi chiave nella ricerca di un lavoro ben remunerato e il capitale culturale è a buon diritto considerato come uno dei fattori decisivi nel favorire l'emancipazione economica e la mobilità sociale degli individui. Per questa ragione, in forme e misure diverse, il diritto all'istruzione viene in parte tutelato dalla collettività attraverso il finanziamento pubblico.

Questa eventuale copertura finanziaria da parte della collettività, tuttavia, non arriva pressoché mai a coprire completamente le spese per tutti i gradi di istruzione a disposizione di un soggetto. Inoltre, chiunque dedichi una porzione consistente del proprio tempo all'acquisizione di capitale culturale ne disporrà di una quantità tendenzialmente scarsa per l'acquisizione di quello economico. I due fattori poc'anzi menzionati implicano un persistente svantaggio per i soggetti dotati di scarso capitale economico nell'acquisizione di capitale culturale e, simmetricamente, un grande vantaggio per gli altri.

Bourdieu osseva che «la riproduzione della struttura della distribuzione del capitale culturale si opera nella relazione tra le strategie delle famiglie e la logica specifica delle istituzioni scolastiche» (Bourdieu 1995: 33). Egli ritiene che le famiglie investano nel capitale culturale dei figli in misura tanto maggiore quanto più ingente è il capitale culturale di cui sono già portatrici, quanto maggiore è il peso

relativo del capitale culturale rispetto a quello economico che detengono e anche quanto più le altre strategie di riproduzione sono meno efficaci o vantaggiose.

D'altra parte il sistema scolastico, attraverso le operazioni di selezione e smistamento degli studenti, «separa quelli che detengono un capitale ereditato da quelli che ne sono sprovvisti. E poiché le differenze nelle attitudini sono inseparabili dalle differenze sociali secondo il capitale ereditato, tende a mantenere le differenze sociali preesistenti» (ibid., p. 34).

Le comunità, nel loro complesso, avrebbero invece da trarre grandi vantaggi da una riduzione della disparità nell'accesso al capitale culturale, perché ciò consentirebbe una più diffusa consapevolezza delle buone pratiche in ambito relazionale, ecologico e politico, nonché un probabile consistente risparmio sui costi del *welfare state*.

Il tasso di reversibilità nella conversione tra questi due capitali è dunque da considerarsi alto: si può investire denaro nella propria formazione o in quella dei propri figli in vista di un maggiore guadagno economico in futuro, così come si può impiegare capitale culturale per accumulare denaro che verrà poi destinato ad un ulteriore arricchimento culturale.

Capitale ecologico e capitale culturale

Il capitale ecologico costituisce una riserva enorme ed inestimabile di entità oggetto d'interesse per il capitale culturale, dalle quali può attingere conoscenze, materiali e capacità senza che ciò implichi, se non a livello microscopico, una perdita in termini di capitale ecologico.

Una conoscenza diffusa dei fattori di rischio per l'ambiente, una "cultura ambientale" che sappia adottare pratiche sostenibili, è d'altra parte indispensabile alla preservazione nel tempo del capitale ecologico.

È d'altra parte facile ipotizzare che un consistente deterioramento delle condizioni dell'ambiente possa avere ricadute negative anche sul capitale culturale, che per mantenersi e diffondersi necessita di un contesto sociale nel quale il grado di

conflittualità tra gli individui sia basso, e le esigenze connesse con la sopravvivenza non richiedano un costante impegno in termini di tempo.

Appare dunque chiaro come ciascuno di questi due capitali funga da sostegno alla preservazione e alla crescita dell'altro.

Il capitale fiduciario e gli altri generi di capitale

Nel precedente paragrafo si è già avuto modo di evidenziare la peculiarità della relazione tra fiducia e tempo: la fiducia può essere accordata immediatamente, ma si mantiene e si accresce attraverso relazioni stabili e durature. Può invece bastare anche una sola occasione di contrasto tra due individui, o un comportamento scorretto di un attore sociale (individuo, impresa, istituzione) perché la fiducia si deteriori in un istante e sia necessario molto più tempo per ricostituirla, sempre che ciò risulti ancora possibile.

Rispetto al capitale economico, quello fiduciario è, da un punto di vista intersoggettivo, una condizione pressoché necessaria. Il valore del denaro, ma anche quello dei titoli finanziari, di quelli di credito, e persino quello dei beni non destinati al consumo si fonda sulla fiducia nel fatto esista qualcun altro che è disposto a riconoscerlo. Viceversa, un soggetto in possesso di una grande disponibilità di capitale economico può impiegarlo nella cura del proprio capitale d'immagine, anche se non è detto che senta il bisogno di farlo, né che i suoi sforzi in tal senso vadano sempre a buon fine.

Il capitale ecologico, da parte sua, è una risorsa indispensabile per mantenere un certo grado di fiducia verso la stabilità delle condizioni future e, di conseguenza, della possibilità di pianificare progetti a lungo termine sotto tutti i punti di vista. Un massiccio deterioramento del capitale ecologico potrebbe, verosimilmente, essere causa di un crollo del livello di fiducia generalizzato, perché i diversi attori sociali si troverebbero sempre più in concorrenza tra loro nell'accesso a risorse naturali sempre più scarse e in un ambiente sempre più ostile.

Il rapporto di interdipendenza tra capitale fiduciario e relazionale è ben noto e confermato anche dall'analisi del caso Sardex. Le relazioni tendono a crescere quantitativamente e qualitativamente quando il livello di fiducia è elevato e, d'altra parte, i soggetti con una buona dotazione di capitale relazionale possono contare su una rete che alimenta tanto il loro livello di fiducia verso l'altro, quanto il loro capitale d'immagine.

Infine, è da rilevare che il capitale fiduciario, in particolare quello d'immagine, facilita l'acquisizione e il mantenimento del capitale politico, che altrimenti risulta seriamente minacciato.

Non è un caso che i politici dedichino sempre più tempo e capitale economico alla cura della propria immagine pubblica, che nell'era della comunicazione mediata dalle piattaforme “*social*” può avere facilmente un impatto maggiore in termini elettorali di quanto non abbiano le decisioni prese concretamente. In mancanza della fiducia da parte della comunità sulla quale si esercita il capitale politico, esso tende a dissolversi in breve tempo o, in alternativa, necessiterà di strumenti coercitivi per essere mantenuto.

Il capitale politico e gli altri generi di capitale

Poiché il capitale politico conferisce a chi lo detiene la capacità di prendere decisioni che influiscono sulla vita di altre persone, il valore delle decisioni in questione ha potenzialmente un peso maggiore dal punto di vista intersoggettivo e una maggiore estensione sul piano temporale rispetto al valore delle decisioni prese da un agente privo di capitale politico.

Ai fini dell'acquisizione e del mantenimento del capitale politico è indispensabile un'estesa e solida rete di relazioni, mentre non è necessaria una altrettanto ingente quantità di capitale culturale. Il capitale politico può essere utilizzato per favorire la diffusione del capitale culturale, tuttavia quest'ultimo accompagna e favorisce il sorgere di nuove istanze, di spinte al rinnovamento che

possono entrare in concorrenza o in conflitto con le intenzioni di chi detiene il capitale politico.

La disponibilità di una consistente quantità di capitale economico gioca un ruolo molto importante nell'acquisizione di capitale politico, non solo in Paesi governati da dittature militari o da regimi oligarchici, ma anche nelle democrazie occidentali, dove i costi per il finanziamento delle campagne elettorali e per tutte le attività finalizzate alla creazione e al mantenimento del consenso richiedono un impiego crescente di risorse economiche.

I soggetti che aspirano ad ottenere un alto capitale politico si possono trovare, in casi tutt'altro che rari, a dover ricorrere a tali risorse appoggiandosi a fonti esterne, a *lobby* o a portatori d'interesse con i quali in un certo senso si indebitano e dai quali, una volta ottenuto un certo grado di potere politico, sono condizionati nelle loro scelte affinché questo "debito" venga sanato.

Il capitale economico si appropria di quello politico anche in tutti i casi di corruzione, quando, con un meccanismo simile a quello evidenziato nei casi dei reati ambientali, le decisioni prese da un singolo agente o da un gruppo ristretto di agenti determinano un grande vantaggio in termini di valore per chi le prende e uno svantaggio che invece viene fatto ricadere sulla collettività.

Inoltre, come si è già avuto modo di evidenziare nel precedente capitolo, il capitale economico gode del vantaggio legato alla transnazionalità del suo dominio, rispetto al quale la limitazione territoriale delle legislazioni pone al capitale politico un indubbio svantaggio nel campo del potere.

Se consideriamo l'impiego del capitale politico avendo presente le considerazioni sul valore espresse da Zhok, che sottolinea la necessità della presenza delle dimensioni intersoggettiva e intertemporale su cui si dispiega il riconoscimento del valore (Zhok, 2006), dobbiamo concludere che quanto maggiore è la dimensione della comunità nell'interesse della quale viene presa una decisione, e quanto più tale decisione è lungimirante nei propositi e nei suoi effetti (e quindi condivisa anche dalle generazioni future), tanto maggiore sarà il suo valore positivo.

Tuttavia, in mancanza di una diffusa coscienza politica di stampo cosmopolita, viene meno la legittimazione necessaria a sostenere l'impiego del capitale politico in decisioni di questo genere e a garantirne l'efficacia. L'accordo di

Parigi sul clima del 2015 è un tentativo di impiegare il capitale politico in questa direzione, mentre la disattesa dello stesso da parte degli Stati Uniti d'America è un esempio di come gli interessi di una *élite* possano prevalere, nell'impiego del capitale politico, rispetto a quelli della collettività.

Conclusione

Il percorso di questa ricerca ha preso le mosse dalla tematizzazione della pratica monetaria, cercando in primo luogo di mostrare come l'uso del denaro, in apparenza un fatto dato per scontato nelle modalità in cui siamo quotidianamente abituati a impiegarlo, si articola seguendo direzioni che sono frutto di determinate scelte e non di una naturale evoluzione dei processi economici.

La pratica monetaria non ha nulla di scontato, né è una pratica che può essere ritenuta neutrale rispetto agli effetti che può avere sulle interazioni sociali nelle quali entra in gioco.

Simmel ha ben evidenziato il meccanismo di livellamento dei valori su un piano quantitativo, quale effetto dell'espansione dell'economia monetaria nell'epoca della modernità, mostrandone l'analogia e il nesso con la tendenza al prevalere di un atteggiamento intellettualistico tra gli abitanti delle metropoli. Egli ha mostrato come l'incremento del potere di questo mezzo *sui generis* sia in grado di modificare radicalmente gli stili di vita e i vincoli sociali, rendendo sempre più labili i legami tradizionali di tipo comunitario in favore di un potenziamento degli orizzonti di libertà e capacità di azione del singolo individuo.

Più recentemente la sociologa Zelizer ha analizzato i rapporti tra economia e cultura, rilevando che le interconnessioni tra queste due sfere, apparentemente distinte, sono in realtà sempre presenti. Il denaro, nella sua prospettiva, non è mai

una pura quantità, perché la pratica monetaria è sempre inscritta in un contesto sociale che esercita su di essa una profonda influenza.

Se dunque, da un lato, il denaro può apparire come un micidiale livellatore che tende ad appiattire tutti i valori su un piano freddamente numerico, dall'altro esso non giunge mai ad un completo grado di astrazione. L'investimento simbolico che mostrano di avere rispetto ad esso diversi soggetti, in diverse epoche e contesti culturali, ne rivela il carattere di prodotto culturale, di pratica che si presta ad essere esercitata e interpretata in molteplici modi.

All'interno della sociologia economica è possibile delineare due grandi e speculari paradigmi di pensiero: il primo ritiene che la pratica monetaria eserciti la sua influenza sulla dimensione valoriale degli agenti, il secondo, al contrario, che siano i valori e il contesto culturale ad avere un effetto di condizionamento sulla pratica monetaria.

Il circuito di credito Sardex.net è un'esperienza che nasce nel 2010, in piena crisi economica, in un periodo storico nel quale si sente l'esigenza di ripensare il sistema economico, renderlo più sostenibile e meno soggetto alle oscillazioni di un mercato dei capitali ormai in grado di travalicare qualsiasi confine nazionale e di eludere con sempre maggior efficacia quasi ogni sorta di controllo normativo.

In particolare, il progetto Sardex si ripropone di restituire alle piccole e medie imprese sarde una concreta e vantaggiosa possibilità di accesso al credito, di stimolare il commercio interno e di diffondere una cultura che inviti a guardare all'economia rimettendo al centro il territorio, l'importanza dei vincoli di prossimità e l'aiuto reciproco.

L'obiettivo pragmatico più importante che questa esperienza si propone è dunque quello di preservare un tessuto economico composto prevalentemente da aziende di dimensioni ridotte, che tramandano lavorazioni tradizionali e artigianali spesso di alta qualità, ma che faticano, per diverse ragioni, a mantenere i livelli occupazionali, a competere sul piano internazionale e a trovare il necessario sostegno da parte del sistema bancario.

L'analisi del caso di studio ha rilevato come il sistema di scambio mediato dal Sardex non rientri a pieno titolo in nessuno dei due paradigmi della sociologia economica precedentemente menzionati, in quanto è possibile rilevare elementi che

facciano propendere sia per la prima, sia per la seconda impostazione. Si è mostrato come qui gli aspetti economici e quelli valoriali interagiscano seguendo molteplici direzioni che ne favoriscono la coesistenza e il sostegno reciproco, piuttosto che la predominanza di una dimensione sull'altra.

Un successivo *focus* sulle funzioni che il pensiero economico classico attribuisce al denaro e sulle tre determinanti del suo potere individuate dal filosofo Zhok ha permesso di far luce su altre importanti questioni.

Le quattro funzioni di medio di scambio, misura del valore, riserva di valore e standard per pagamenti differiti, fanno del denaro un *medium* particolarmente versatile e potente, in grado di facilitare la quantificazione, l'accumulo di valore e il suo trasferimento sia tra i diversi agenti, sia nel tempo.

D'altra parte la crescita incontrollata della potenza di tale *medium* si è rivelata anche un fattore destabilizzante tanto per le relazioni sociali, entro le quali opera come un fattore in grado di depotenziare - e al limite anche obliare - le istanze morali e l'atteggiamento empatico, quanto per gli equilibri dell'ecosistema, ridotto a mero monte di risorse da sfruttare e a ricettacolo degli scarti del sistema di produzione e consumo.

Seguendo questa linea di pensiero sono stati quindi evidenziati i rischi connessi a una crescita incontrollata del potere del denaro, in particolare per quanto riguarda il deterioramento del patrimonio di risorse ambientali, relazionali e fiduciarie.

Le crescita storicamente consolidata delle tre determinanti del potere del denaro (profondità, estensione e capillarità) amplifica gli effetti preterintenzionali che tale pratica esercita sul tessuto sociale e sul grado di sostenibilità ecologica delle attività umane.

Le barriere morali e religiose che tenevano alcuni beni e prestazioni al di fuori dell'appannaggio del potere economico sono state abbattute e si è assistito a processi di autonomizzazione dei mezzi sui fini, di accidentalizzazione della mobilità sociale, di estraniamento reciproco e di conseguente disgregazione della base identitaria degli individui.

Nel mercato globale gli attori sociali tendono a perdere il controllo sul rapporto tra il proprio lavoro e il compenso dovuto, così come sugli effetti ad ampio

raggio dei loro trasferimenti di denaro, che potrebbero a loro insaputa favorire condizioni di sfruttamento, concorrenza sleale o degradazione delle condizioni ambientali a migliaia di chilometri di distanza.

La crescita incontrollata del potere del denaro comporta l'aumento dei fenomeni di corruzione, di illegalità e di conflittualità sociale, accresce la propensione alla violenza e all'inganno e favorisce sia il consumo incontrollato di risorse ambientali a lenta rigenerazione, sia lo sradicamento di una porzione di popolazione dai luoghi e dalle tradizioni di origine.

Dal punto di vista delle funzioni che il denaro svolge, Sardex è un esempio di sistema di scambio nel quale la concorrenza tra il ruolo di medio di scambio e quello di riserva di valore - che Amato e Fantacci ritengono essere all'origine della attuale crisi economica a causa del prevalere della seconda funzione a scapito della prima - non è presente, poiché è un sistema dotato di regole che non attribuiscono alcun vantaggio alla tesaurizzazione del medio di scambio.

Sul piano delle tre determinanti del potere del denaro, si può osservare che il circuito di credito Sardex.net si propone di costruire una rete entro la quale sia possibile comprare e vendere il maggior numero di beni e servizi possibile, dunque persegue un livello di profondità che si avvicini il più possibile a quello delle valute tradizionali, ma in un contesto monitorato, nel quale non sono ammesse transazioni di tipo illegale.

In tal modo questo sistema argina gli effetti negativi che, tanto sul piano sociale, quanto su quello economico, occorrono nel momento in cui la profondità della pratica monetaria travalica i confini della legalità: corruzione, evasione fiscale, concorrenza sleale e *free riding*, solo per citarne alcuni.

Dal punto di vista dell'estensione, la moneta Sardex ha un utilizzo circoscritto alla sua rete di aderenti. Questo è un elemento caratteristico delle valute complementari di tipo territoriale ed è funzionale agli scopi che si prefigge il progetto Sardex, che hanno un orizzonte rivolto al *re-embedding* dell'economia su scala locale.

Sul piano della capillarità si è osservato che, all'interno del circuito, la moneta Sardex presenta una altissima velocità di circolazione, se comparata a quella dell'Euro. Ciò è riconducibile innanzitutto al suo *design* di moneta non alternativa

ma complementare, concepita per esaltarne il ruolo di medio di scambio e per disincentivarne la tesaurizzazione.

Tale aspetto la rende una moneta particolarmente adatta al *target* di piccole e medie imprese a cui è rivolta. Il circuito di credito Sardex.net non prevede infatti alcuna forma di interesse, né per i saldi in attivo, né per il credito erogato agli aderenti. Non potendo trarre alcun vantaggio dall'accumulazione di crediti in Sardex, chi li detiene è incentivato a spenderli.

Questo aspetto è molto importante non solo da un punto di vista strettamente economico, in quanto garantisce accesso al credito e consente di non intaccare la moneta posta a riserva per pagare le imposte o per le necessità future, ma anche perché instaura un rapporto di tipo collaborativo e fiduciario tra istituzione creditrice e aziende debitorie.

Si è visto, d'altra parte, come l'indebolimento del legame tra creditore e debitore, culminato storicamente con il fenomeno della cartolarizzazione dei debiti, sia stato una delle cause principali della crisi dei mutui *subprime*, all'origine della recente crisi economica su scala planetaria.

A differenza delle classiche *fiat money* e delle più recenti criptovalute, la moneta Sardex non viene creata *ad libitum* dalle banche centrali, o generata tramite sistemi basati sul *proof of work*. I Sardex vengono creati sotto forma di linee di credito concesse alle partite I.V.A. che ne hanno necessità e automaticamente distrutti nel momento in cui le aziende restituiscono i Sardex presi in prestito.

Il sistema di contabilizzazione a "camera di compensazione" inibisce la tendenza all'aumento costante della massa monetaria e disincentiva fenomeni di accumulazione di capitale, in quanto essi risulterebbero, in un'ultima analisi, antieconomici.

È importante notare come la base di valore sulla quale si fonda la generazione di moneta (il suo *backing*) è, nel caso di Sardex, costituita dalle merci che le aziende debitorie mettono a disposizione del circuito per essere acquistate. La moneta è dunque generata solo sotto forma di credito e la base posta a garanzia di questo credito non è vincolata da alcuna forma di ipoteca da parte dell'azienda creditrice, ma immessa direttamente sul mercato interno al circuito.

In questo quadro la possibilità di generare moneta è riconducibile a un valore che viene messo a disposizione dalle stesse aziende che hanno necessità di usufruire del credito, mentre l'istituzione Sardex S.P.A. svolge il ruolo di prestatore senza doversi appoggiare a nessun'altra autorità esterna quale, ad esempio, una banca centrale o un istituto di credito privato.

Un'altra caratteristica che riveste una particolare importanza nella buona riuscita del progetto e che distingue in maniera significativa il mercato interno al circuito da quello tradizionale è il fatto che la Sardex S.P.A., attraverso l'area *broker*, monitora costantemente i saldi dei conti e i flussi delle transazioni, individuando le situazioni sulle quali è opportuno intervenire al fine di agevolare l'incontro tra domanda e offerta e prevenire l'eccessivo accumulo di crediti o le difficoltà nel restituire i debiti.

Il mercato interno al circuito Sardex.net non è dunque affatto governato dalla *manu invisibile* della semplice legge della domanda e dell'offerta. Al contrario, è un mercato consapevolmente orientato al fine di incentivare le transazioni al suo interno e di mantenere un equilibrio generalizzato nei saldi, che dovrebbero periodicamente tendere verso lo zero quando il meccanismo funziona a dovere.

La moneta Sardex esiste soltanto in forma elettronica e tutte le transazioni da essa mediate sono tracciate e soggette ad imposizione fiscale da parte dello Stato. Questo significa che tutte le transazioni interne al circuito contribuiscono all'aumento del P.I.L. e alle entrate fiscali dello Stato, in un Paese dove l'economia sommersa copre storicamente una fetta non trascurabile degli scambi economici. Tale aspetto rende la moneta complementare Sardex uno strumento vantaggioso per l'intera collettività, anche fuori dal territorio sardo.

In seguito si è affrontato il tema dei capitali con rilevanza sociale, a cominciare dal più trattato nella letteratura sociologica: il capitale sociale.

Il concetto di capitale sociale presenta un carattere multiforme e pluridimensionale. Esso è stato nel tempo declinato in modi molto diversi e non esiste una sua definizione sulla quale concordino tutti gli studiosi. Tuttavia si possono prendere in considerazione alcune dimensioni rispetto alle quali è generalmente riconosciuto, anche se da prospettive diverse, un certo grado di

pertinenza rispetto al capitale sociale: le relazioni tra gli individui, la fiducia e la reciprocità.

All'interno del circuito Sardex la fiducia emerge sia come fattore generativo del capitale sociale, sia come una sua diretta conseguenza. Essa gioca un ruolo fondamentale innanzitutto nel facilitare la composizione e l'accrescimento della rete, attraverso la conoscenza diretta di chi già ne fa parte (fiducia primaria) e la considera una risorsa in grado di portare sempre maggiori vantaggi a mano a mano che si estende.

In secondo luogo il ruolo di controllo sulla performatività del sistema di scambi, nonché quello di mediatrice tra domanda e offerta che esercita la Sardex S.P.A., contribuiscono a creare un contesto di fiducia sia tra i membri del circuito, sia nei confronti della stessa Sardex S.P.A. (fiducia secondaria).

Infine, il circuito di credito nel suo complesso si è rivelato un'istituzione sulla quale ripongono fiducia anche altri soggetti istituzionali esterni, sia pubblici che privati, quali università, fondi d'investimento, banche ed enti locali, nell'ottica di una progettazione di politiche di *governance* multilivello.

All'interno del sistema di scambi analizzato, il capitale sociale si alimenta anche grazie alla circolazione di informazioni, che sono reperibili sia sulla piattaforma web, sia per effetto del lavoro dell'area *broker*, costantemente impegnata nella ricerca di fornitori per chi deve spendere i Sardex e di clienti per chi fatica ad incassarli.

Gli aspetti di chiusura della rete, stabilizzazione delle relazioni nel tempo e di motivazione su basi ideologiche che Coleman ritiene essere motori di generazione di capitale sociale sono tutti presenti e si declinano nell'attenzione al rispetto delle regole, nella costituzione di un mercato nel quale il livello di fiducia reciproca è più elevato che nel contesto del mercato globale e in una comunanza di fini orientati alla difesa del tessuto sociale ed economico della Sardegna.

Anche l'aspetto di preterintenzionalità nella generazione di capitale sociale, che secondo Coleman si concretizza spesso come sottoprodotto di altre attività, è individuabile in modo rilevante nel caso di studio. Le motivazioni che spingono molte attività a entrare nel circuito Sardex.net sono in molti casi principalmente legate ai vantaggi economici che queste ne possono trarre, ma ogni nuovo tassello

che si unisce alla rete la rende più performativa anche per tutti gli altri aderenti, contribuendo alla costituzione di un bene comune anche quando si persegue un vantaggio personale.

Alla luce della classificazione delle tre diverse tipologie di capitale sociale individuate da Donati, quello che si genera nel circuito Sardex.net è capitale sociale secondario, o associativo, tipico delle reti sociali organizzate. Esso si fonda sulla fiducia secondaria verso individui accomunati dall'appartenenza a una comunità e a sua volta contribuisce a rafforzarla, rendendo possibile la promozione di fini che non possono essere raggiunti dai singoli soggetti, ma che richiedono collaborazione reciproca.

Infine, nel caso di studio preso in esame è possibile osservare la generazione di capitale sociale sia di tipo *bonding*, sia di tipo *bridging*. Il primo si concretizza nel rafforzamento dei legami interni alla rete, il secondo nella propensione al coinvolgimento di altri soggetti: i possibili nuovi utenti, i circuiti gemelli presenti nelle altre regioni italiane e alcuni soggetti istituzionali pubblici e privati, dalle università ai fondi d'investimento.

Il carattere composito ed eterogeneo del concetto di capitale sociale, nonché il suo aspetto di generalità, sono fattori che da un lato possono renderlo utile e adattabile all'analisi dei più svariati contesti sociali, ma che dall'altro ne possono limitare l'orizzonte esplicativo ad un livello macroscopico delle transazioni - in termini di valore - che possono scaturire dalle interazioni tra gli attori sociali. Si è perciò ritenuto opportuno proporre un altro livello di analisi, che scenda più nello specifico dei diversi generi di capitale con rilevanza sociale.

L'esito scaturito da questa sezione della ricerca è stato un tentativo di classificazione di tali generi di capitale, emersi per via diretta o indiretta dallo studio del materiale acquisito sul campo e di quello teorico che ne ha accompagnato l'interpretazione. Ne sono stati individuati sette: tempo, capitale economico, capitale fiduciario, capitale relazionale, capitale ecologico, capitale culturale e capitale politico. In alcuni di essi è stata riscontrata la funzione di riserva di valore (tempo e capitale ecologico *in primis*), in altri una tendenza a forme differenti di autogeneratività.

Sono quindi stati evidenziati alcuni aspetti legati alle interazioni, che talvolta sono assimilabili a delle vere e proprie transazioni, tra i diversi generi di capitale. L'analisi ha messo in luce le direzioni che queste interazioni possono assumere e alcune particolari tendenze, quali l'accrescimento reciproco o l'utilizzo dell'uno in vista di un altro, o ancora il grado di reversibilità delle transazioni.

Questi aspetti possono avere un peso significativo in quello che Bourdieu (1995) definisce il campo del potere, ovvero nell'importanza, in termini di riconoscimento del valore, che un genere di capitale con rilevanza sociale può avere rispetto a un altro per un agente o per una comunità.

Si è riscontrata, ad uno sguardo complessivo, una strutturale tendenza al predominio del capitale economico nei rapporti di interazione con gli altri generi di capitale, le cui ragioni sono molteplici. Una di queste è l'alto grado di convertibilità che questo capitale può avere, sia in termini di acquisizione di beni e servizi, sia in vista di un accrescimento degli altri capitali. Un'altra è il fatto che i singoli agenti possano trovarsi in situazioni in cui alienare una porzione di capitale ecologico o politico implica un guadagno economico goduto privatamente e una perdita condivisa collettivamente, prospettiva che per alcuni può risultare allettante e determinare scelte (in alcuni casi al di fuori della legalità) che condurranno complessivamente a una perdita di valore per la comunità.

A fronte di questo squilibrio che, sul piano dei rapporti di forza tra i diversi generi di capitale, vede in posizione di vantaggio il capitale economico rispetto a tutti gli altri capitali, e quello ecologico in una grave condizione di subalternità, è auspicabile una maggiore e più diffusa consapevolezza dei meccanismi e delle pratiche che rendono concreti gli effetti socialmente decostruttivi di una tale posizione dominante, unita a una presa di coscienza dell'importanza che gli altri capitali hanno sul piano intersoggettivo e temporale del valore, un piano eminentemente sociale.

In questo quadro il caso Sardex si posiziona come un'esperienza che contribuisce a rendere più sostenibile il rapporto tra il capitale economico e quello ecologico. Infatti la moneta complementare che viene utilizzata ha il pregio di stimolare la sua circolazione all'interno del mercato locale, riducendo sia la cronica dipendenza dalle importazioni che caratterizza il tessuto produttivo sardo, sia

favorendo un maggiore accesso al mercato locale per le aziende che vendono beni al di fuori della Sardegna.

In questo modo si riduce il volume del trasporto di merci su navi o aerei dall'isola verso il continente e viceversa, contenendo le emissioni inquinanti e limitando la necessità di effettuare trattamenti sui prodotti per la loro conservazione prima della consegna, che ne possono abbassare la qualità.

Anche su scala locale, fornendo accesso al credito alle piccole e medie imprese in un periodo di stretta creditizia, Sardex ha evitato che alcune attività chiudessero, aiutando a mantenere una rete di distribuzione più capillare ed evitando così ai loro clienti di dover impiegare più tempo e risorse energetiche per ottenere gli stessi beni o servizi.

Nel contesto di un mercato globale nel quale le grandi concentrazioni del capitale e del settore produttivo tendono sempre più a operare su scala transazionale, eludendo in molti casi i regimi fiscali dei Paesi più popolosi - che devono sostenere ingenti costi per finanziare il proprio *welfare state* - Sardex è un esempio in controtendenza.

L'implementazione del progetto Sardex dimostra come sia possibile conciliare vantaggi economici, sociali ed ambientali quando si fanno convergere le risorse produttive, umane ed organizzative in vista di un fine condiviso da una comunità.

Rimangono alcuni nodi problematici da risolvere, primo fra tutti il completamento delle filiere, ma anche la costruzione di rapporti di collaborazione con gli enti locali che prevedano la possibilità di impiegare il Sardex per il pagamento di alcuni tributi. Ciò consentirebbe di ampliare il volume di transazioni in moneta complementare, soprattutto alle aziende che tendono ad avere un bilancio positivo nel circuito e sono ora costrette a limitare le loro vendite in Sardex per evitare problemi di contabilità legati al pagamento in Euro delle imposte.

Nel complesso, tuttavia, l'esperienza è positiva e presenta buone possibilità di continuare a estendere anche in futuro il proprio raggio d'azione. L'apertura del sistema di scambio mediante i crediti Sardex anche ai clienti delle aziende aderenti al circuito, tramite il recente lancio della carta "*Bisoo*", rappresenta un ulteriore passo verso una più ampia diffusione di questa moneta e di una cultura più consapevole del

significato sociale, oltre che economico, di una pratica monetaria orientata alla sostenibilità e alla difesa del tessuto socio-economico del territorio.

Appendice

Trascrizione integrale⁷ delle interviste

Trascrizione delle interviste ai testimoni privilegiati e agli utenti del circuito di credito commerciale Sardex.net

⁷ Sono state omesse le trascrizioni delle parti relative alla rilevazione dei dati strutturali (riassunte in calce a ciascuna intervista) quando non contenevano ulteriori elementi informativi per l'indagine.

Trascrizione dell'intervista del 22 Maggio 2017 di Dario Lanzetti (D.) a Carlo Mancosu, cofondatore di Sardex S.R.L., poi divenuta Sardex S.P.A. (R.) [S_TP1]

Serramanna (CA), sede di Sardex S.P.A. ore 12.35.

D. L'intervista che ti ha fatto Carla è di un paio di anni fa, quindi ti chiederei un po' che cosa è cambiato dal 2015 ad oggi, perché mi sembra che ci sia stata anche un'evoluzione...

R. Societaria, sì.

D. ... abbastanza interessante.

R. Le cose che son cambiate sono che vabbé, principalmente Sardex è una S.P.A. adesso, quindi l'azienda è cresciuta. È cresciuta molto sia in termini di dipendenti che in termini di struttura organizzativa. Cioè prima eravamo un opificio artigianale gestito da quattro amici, oggi siamo un'azienda strutturata che gestisce comunque cinquanta dipendenti, venticinque collaboratori, che, insomma, non sono numeri da grande industria, ma per me che il mio orizzonte, come dire, imprenditoriale-lavorativo si ferma a Sardex, è un bel salto. Abbiamo dei nuovi soci, Banca Sella, il M.E.F. attraverso Invitalia.

D. Chi, scusa?

R. Il ministero dell'Economia e della Finanza cioè tramite Invitalia Ventures. Abbiamo Innogest, che è un fondo d'investimento e poi i nostri soci, chiamiamoli storici, di Digital Investment, che sono stati i primi a scommettere nell'iniziativa nel 2012. È cambiato che i circuiti son cresciuti, circuiti della penisola, alcuni hanno avuto un buon percorso, altri stentano di più. Abbiamo visto che il modello funziona indipendentemente dalla caratterizzazione geografica, cioè ri-declinato su altri territori il modello sta funzionando. Quello che fa molto son le persone che fanno il circuito localmente. Cioè la capacità di penetrazione del circuito è pari anche alla capacità di chi sta sul territorio di interpretare e leggere il territorio e capire come andare a approcciarlo.

D. Parli soprattutto di chi si occupa del, diciamo, *front-office* o degli utenti proprio?

R. Ma secondo me è più, invece, una questione manageriale, nel senso che laddove i manager dei circuiti hanno letto bene il territorio dall'inizio, capito come andare ad approcciarlo e si son mossi nella direzione giusta, ma soprattutto non hanno cercato di reinventare la ruota, che comunque come sai è umano, dire "ah io lo farei meglio".

D. "Lo faccio meglio".

R. Di fatto hanno ricomesso tutta una serie di errori che noi abbiamo cercato di non commettere, perché ci avevamo già sbattuto la faccia noi.

D. Che genere di errori?

R. Mah, vabbé, non partire dai centri più popolosi ad esempio, partire dalle periferie, cioè ma non tanto le periferie delle città, proprio parlo delle periferie del sistema economico: se tu vai a Roma, per farti un esempio, l'imprenditore medio romano è talmente sollecitato su un milione di fronti che tu sei la ventunesima proposta che riceve in quella giornata. Non ha come dire la lucidità, il tempo, e in più il senso di comunità in una città come quella che insomma ha un milione di visitatori ogni giorno. Nell'area vasta oltre tre milioni di abitanti, è molto più difficile da costruire. Se tu invece parti dalle periferie, quindi vai nelle aree dei centri meno grossi perché comunque di fatto già a partire da Viterbo piuttosto che da Latina è un'altra cosa. A Latina probabilmente nell'hinterland trovi orecchie che sono più disposte ad ascoltare questo tipo di messaggio. Per poi arrivare alla grande città, ci arrivi dopo, ma ci arrivi anche con un approccio che è completamente diverso. Ma poi altre sono proprio questioni gestionali, che ne so, noi facciamo, ad esempio, abbiamo l'area *broker*, che si occupa dell'incrocio di domanda [e] offerta, no? L'area *broker* ha sì dei margini di automatizzazione, ma non sarà mai automatizzata al 100%, perché tu non potrai automatizzare le relazioni. Le relazioni sono relazioni umane, tu sei comunque, volente o nolente, la sinapsi che collega i nodi, sei tu il filo di platino attraverso cui scorre la fiducia che le imprese hanno dato prima di tutto a te, per poi ridarla al *network*. Quindi lì alcuni hanno cercato di fare mega sistemoni di incrocio automatico di domanda offerta. A parte che l'imprenditore medio non fa programmazione delle spese perché non lo sa manco lui in cosa spende, oggi ti ha detto una cosa, domani ha cambiato idea. Quindi da quello una perdita di tempo immane, in più pensare di poter automatizzare qualcosa che invece è prettamente relazionale la vedo un po' complessa... e quindi, vabbé, questi sono alcuni degli errori ma la modalità di andare sui territori, eccetera. Anche perché - questa è una cosa che dico spesso, a volte un po' invisita - però la Sardegna è vista dalla penisola come una terra esotica. Cioè io mi rendo conto parlando, molto spesso, che "ah voi lì nell'isola" sembra che sia il mar dei caraibi o Micronesia, Papua Nuova Guinea, non al centro del Mediterraneo. L'isola, in realtà, è in tutto e per tutto simile alla penisola, come... cioè se tu vai dalla classe media imprenditoriale in Italia è uguale dappertutto, non è diversa. Però loro, capito, hanno quest'immagine un po' romantica della Sardegna, dove tutti si vogliono bene, si incontrano per strada, si scambiano tocchetti di formaggio, di qua e di là, no? Si fanno questi discorsi... nelle cantinette a scambiare il formaggio... piccoli gesti di pace. In realtà non è così, anzi, c'è una lunga tradizione in Sardegna di non collaborazione. C'è una lunga tradizione, basta leggere i racconti di viaggio dell'800, Wagner su tutti, quando... quando viene in Sardegna vede che ogni comune è un'isola. Cioè sono isole nell'isola. E di fatto poi - questa è un'altra cosa che racconto spesso, però è una barzelletta, un (*diggeddu?*) si dice, un piccolo racconto si dice da queste parti, no? - dice: «c'è un sardo che trova la lampada di Aladino, la sfrega, esce il genio e dice: "ah ti devo esaudire uno dei tuoi desideri; sappi però che [di] tutto quello che chiedi io darò il doppio al tuo vicino". E quello gli dice: "toglimi un occhio!"».

[Risate]

D. Quindi...

R. Quindi diciamo che questa tradizione di collaborazione non esiste di fatto. Sono invece convinto che nella, diciamo nella postmodernità, o contemporaneità, chiamala un po' come vuoi, il desiderio di comunità sia latente, ma comunque presente. Ovunque. Cioè il bisogno di creare relazioni, perché comunque, lo dico a te che hai fatto filosofia, ma l'essere umano è comunque un animale sociale, diceva Aristotele, e non aveva tutti i torti. Abbiamo bisogno di relazionarci con gli altri, ci misuriamo costantemente, ma poi la critica ci è ri-arrivata a sua volta, nel senso che poi se si passa da, diciamo, dalle ontologie utopistiche collettiviste o in generale legate al singolo, ad un'ontologia delle relazioni dove i singoli oggetti esistono non perché esistano isolati dal contesto ma in funzione delle relazioni che hanno l'uno con l'altro. Per cui diciamo che a noi la parte più interessante di questo, che è poi la parte che ho approfondito di più, cioè io mi son fatto un'overdose di moneta, credito, storia della moneta. E ho studiato.

D. Poi ti chiederò un po' di bibliografia, magari, che mi serve...

R. Certo, molto volentieri. Io, io ho studiato letterature moderne comparate, volevo fare il poeta da grande o il bassista e poi insomma, sai, è che i casi della vita ti portano a fare l'imprenditore. Una cosa che non mi sarei mai aspettato. Ma di fatto poi mi sono appassionato molto di economia. Ho studiato tanta economia a casa e ho fatto il mio periodo in cui, comunque, la moneta è stata un po' il fulcro di tutti i miei studi. Di fatto negli ultimi anni mi sono spostato molto di più sullo studio delle reti e delle dinamiche dei *network* perché, al di là poi del mezzo attraverso cui scambiamo, di per sé il processo economico, il processo di mercato rimane poi un processo dialettico. E in quanto processo dialettico è un processo di rete, di legami, di relazioni. Ed è importante. Quindi... Su tutta questa roba abbiamo fatto svariati approfondimenti, ho fatto svariati approfondimenti in particolare le mie ultime fissazioni che sono le reti oloniche non so, Arthur Kesler - "Il fantasma nella macchina", se non ti è capitato di leggerlo te lo passo io perché non si trova, dei libri sono proprio dei fuori catalogo, quasi tutti. Io l'ho comprato fotocopiato in realtà. E di fatto lui cioè definisce l'olone, questo agente minimo, come - olone è una sintesi tra "*olon*" che significa tutto e poi "*one*" che rappresenta l'uno, no? L'unità. E quindi è questo oggetto che è sia un'unità che poi una parte del tutto. Insomma. Un concetto visto e stravisto sicuramente dal punto di vista filosofico. Quello che fa è che però immagina una rete di oloni. Li mette in connessione, diventa una rete ellittica senza un centro. Quindi, contrariamente a tutte le reti economiche, che generalmente hanno come dire i centri di gravitazione attorno a cui poi a raggiera ci sono i nodi minori, qua abbiamo invece una serie di unità che si muovono e in funzione dei progetti cambiano i loro rapporti gerarchici in una mescolanza continua, dove non c'è più un grande o un piccolo, una periferia e un centro, ma ogni olone è centro della propria rete e periferia di altre reti.

D. Come una sfera, insomma.

R. Sì, sì sì sì, di fatto poi lui immagina dei rapporti olocratici, dice la costruzione del mondo è fatta di rapporti olocratici, per cui immagina dei livelli superiori, di reti di reti, dove a loro volta le reti del livello inferiore rappresentano un olone della rete di livello superiore. Tutto questo poi per dire che sono anche arrivato al punto di pensare che, diciamo l'endemica, cioè l'endemico micro dimensionamento tra piccola e media impresa sarda, ma italiana in genere, possa essere, in un momento come questo, più che un disvalore un valore aggiunto, laddove gli vengono dati degli strumenti per poter agire. Tempo fa ho avuto un convegno che abbiamo... avevo intitolato *Rethink Local Economics...* di per sé *...to Rebuild Local Economics*. Di per sé non esiste un *Economics Local* esiste l'*Economics*, che è la scienza economica, però di fatto il trattare tutte le aziende e tutti i contesti nella stessa maniera e creare strumenti che sono uguali per tutti implica, per chi li utilizza, secondo me degli effetti di inefficienza, o comunque di mancato raggiungimento dell'efficienza e parallelamente, perché poi di solito l'*efficiency* viene data come base per... cioè anche come quasi alibi: al fatto che c'è poca diversità perché devo essere efficiente. E questo è uno dei casi in cui la mancanza di diversità crea inefficienza, non crea efficienza. Perché nel momento in cui io studio un prodotto finanziario e lo studio perché io ho più profitti, lo studierò per le grandi aziende, no? Cioè a quel punto quando lo do in pasto alle piccole aziende io è come se stessi dicendo a queste persone di correre in questa competizione - poi se vuoi parliamo della competizione - però... di correre in questa competizione che è il mercato con una scarpa 45 a uno che calza 37. Quello calza 37, è inutile che gli dai la scarpa 45. Quindi ri-immaginare gli strumenti per le piccole e medie imprese significa anche metterle in condizioni di coordinarsi tra loro e di essere un agente che sfugge ai pericoli della gigantiasi. No, perché poi lo dico sempre non si capisce per quale motivo la gigantiasi in natura è una malattia e in economia è invece l'optimum da raggiungere, no? Di per sé invece si sfugge al pericolo della gigantiasi attraverso un sistema di connessioni di rete dove ogni olone si muove chiaramente per il proprio interesse, ma anche nell'interesse del gruppo. E qua torniamo poi ai giochi a somma positiva che tanto hanno interessato Nash ma Nash nel "Dilemma del prigioniero" cosa ci spiega? Ci spiega fondamentalmente che i paradigmi collaborativi sono la soluzione migliore in alcuni casi. Io ritengo che il caso delle piccole e medie imprese italiane ed europee, ma non solo, sia, in realtà necessiti di una soluzione collaborativa e non possa avere una soluzione competitiva.

D. Uhm, questo è molto interessante.

R. Eeee quindi niente...

D. Va proprio in un'altra direzione rispetto alla vulgata dell'economia!

R. Sì, sì vabbé diciamo che siamo una voce un po' fuori dal coro da questo punto di vista. Però di fatto cioè attualmente la congiuntura economica sta condannando a morte le piccole medie imprese. Condannare a morte le piccole medie imprese significa principalmente una cosa, ovvero radere al suolo l'economia. Cioè il 75% della forza lavoro lavora in piccole medie imprese, ok?

D. In Italia parli o...?

R. Questo 75% è il dato europeo. Beh siamo in una situazione dove, dice la banca mondiale, in futuro quattro su cinque dei nuovi posti di lavoro che saranno creati, saranno creati da piccole medie imprese ok? Eh contemporaneamente sempre la banca mondiale ci dice cosa? Che il dato di credito delle piccole medie imprese nel mondo è pari a 1,3 Triloni di dollari. Millettecento c**** di miliardi, una cifra che più fatichiamo sempre a capire come orizzonte. Allora io per aiutare faccio sempre questo parallelo: la spesa più grossa che gli Stati Uniti hanno sostenuto nel '900 è stata la seconda guerra mondiale. E' costata duecentoottantotto miliardi. Se tu la rivaluti all'inflazione, questo calcolo non l'ho fatto io grazie a Dio perché non sarei in grado però, l'ha fatto Bernard Lietaer, che non è un fesso, stiamo parlando di tremilaseicento miliardi. Ok? Quindi stiamo dicendo che sostanzialmente il gap di credito formale è circa, diciamo, un terzo, poco più di un terzo delle spese belliche per la seconda guerra mondiale. Cioè una cifra enorme. Ok? Parallelamente posso dirti che però per il salvataggio delle banche nel biennio 2008-2009 secondo Bloomberg solo gli Stati Uniti hanno speso settemilasettecento miliardi che è la metà del loro P.I.L. e che per arrivare a settemilasettecento miliardi alla seconda guerra mondiale ci devi aggiungere, ci devi mettere sopra il budget per lo sbarco del primo uomo sulla luna, la guerra in Korea, la guerra in Vietnam, il salvataggio delle banche nel Save&Loans, l'acquisto della Luisiana e siamo arrivati a seimilasettecento. Ne mancano ancora mille. Quindi puoi immaginare di che c**** stiamo parlando. Stiamo parlando comunque del fatto che stiamo mandando a morire le nostre piccole medie imprese per un settimo del budget di salvataggio delle grandi banche d'affari. Ora c'è qualcosa... stiamo mandando a morire quelli che faranno quattro su cinque dei posti di lavoro nel prossimo futuro. Quindi metteranno, come dire, la cosiddetta spesa aggregata in condizione di sostenere l'economia. C'è un corto circuito, questo è evidente.

D. Che poi si ripercuote anche a livello sociale perché la piccola media impresa dà posti di lavoro localmente, non sradica le persone.

R. Sì, però le persone non ragionano così e questo è il vero peccato. Cioè tutto ciò che stiamo cercando di fare anche a livello culturale, io lo dico sempre, Sardex dal mio punto di vista è più un'impresa culturale che un'impresa economica. Facciamo anche economia ma è un effetto collaterale. Ciò che le persone devono capire è che non si può vivere nella... in questa sorta di regime di dissociazione mentale, no? Di psicopatia. Dove tu sei un produttore locale ma sei un consumatore globale sempre e comunque. Di per sé non puoi lamentarti che nessuno compra il tuo prodotto quando tu non compri quello degli altri attorno a te perché... e la ragione è sempre la stessa. Ti dicono "sì ma costa meno" ora questa c**** di logica del miglior prezzo ce l'hanno un po' infilata in c*** a forza nel corso del tempo, ma è una logica che non porta da nessuna parte se non alla distruzione. Ma tant'è vero che poi i trust tra grandissime aziende nascono esattamente in questo modo. Cioè c'è un tacito patto tra grandissime aziende per non andare a farsi la guerra al millesimo di centesimo. Questo a livello locale non viene colto, viene colto solo che mi conviene comprare il prodotto cinese perché costa meno. Bravo. Però oggi tu compri il prodotto cinese, domani l'imprenditore, il proprietario della fabbrica in cui lavori dice: "Ma chi c**** me lo fa fare di continuare a produrre qua e a pagarti i contributi eccetera. Prendo i

macchinari, me li sposto in Cina”, là dove ci son leggi... diciamo, il regime legislativo molto accomodante in termini di inquinamento, una tassazione agevolata, forza lavoro quanta ne vuoi e a prezzi assolutamente concorrenziali. E in questo capitalismo fatto di locuste che si spostano da un posto all’altro eccetera, l’unica soluzione, una volta che faremo terra bruciata di noi stessi sarà la ri-verginazione. Ok, ma come sai la ri-verginazione è un processo duro. Perché il pensare di arrivare anche noi tra dieci vent’anni a lavorare nuovamente per tremilaottocento dollari, che è il salario medio oggi dell’operaio in Cina

D. All’anno.

R. All’anno, che è il salario medio degli Stati Uniti sul finire dell’800, precisamente del 1870 con un dollaro che valeva molto di più, tra le altre cose, eh, stiamo parlando veramente di cosa? Di tornare alla fame. E nel mentre ci dicono: “dovete esportare”. Questa è l’altra, l’altro mantra. Devi esportare. E addirittura ad alcuni di noi dicono, tipo in Sardegna, “voi dovete vivere di turismo”. Tu vuoi basare la vita di un milione e mezzo di persone sul fatto che il resto del mondo decida che noi siamo una meta che vale la pena di visitare? No, non puoi basare la tua vita su questo, così come non puoi basarla sul fatto che i tuoi prodotti vengano acquistati fuori. Anche perché poi tu non sei in grado di fare produzione di massa, no? Perché la produzione di massa la fai dove costa poco. Quindi puoi fare produzione di nicchia. Ma le nicchie, per definizione, son piccole. Quindi se tutti ci infiliamo nella nicchia eh non ci stiamo, di fatto. Quindi anche sull’esportazione tu hai delle micro imprese che a malapena sono in grado di gestire la distribuzione attorno a loro che dovrebbero immaginare di distribuire i loro prodotti in mezzo mondo. Difficilissimo. Non ti dico impossibile perché secondo me è possibile arrivare, io non sono un autarchico, non mi interessa l’autarchia. Quello che mi interessa, che poi era quello che interessava anche Keynes nel ‘44 a Bretton Woods è che ci sia equilibrio tra nazioni. Cioè le aree geografiche, economiche, cioè l’unico modo di non avere degli schiavi da nessuna parte e dei privilegiati dall’altra è che i vari territori stiano in equilibrio nella propria bilancia di parte corrente. Quindi per tanto che importano altrettanto esportano. Questo equilibrio ce l’hai solo se c’è un regime di reciprocità. Per cui non ti trovi nella situazione in cui si trova l’Europa oggi con target 2, sbilanciata, che tu hai la camera di compensazione che c’è in BCE, dove abbiamo la Germania con un trilione di crediti e il resto d’Europa in debito, tolte poche nazioni.

D. E nessuno che dice niente.

R. Nessuno che gli dice la cosa più semplice: cara Germania, compra dai paesi in debito! Investi nei paesi in debito. Investi in Grecia! Non dire che son dei buontemponi che non combinano un cazzo. Hai tanti soldi, vai, investi! crei... crea come dire le condizioni affinché loro possano ... perché poi continuerà ad essere il tuo mercato. Perché di fatto

D. Se tradisci i tuoi clienti e quelli che ti comprano le cose poi rimani fregato pure tu, o no?

R. Beh questo di fatto è. Però loro cos’hanno fatto? Hanno utilizzato quest’enorme surplus di bilancia per riprendersi più in fretta dalla crisi e l’hanno reinvestito

completamente a casa loro. Ovviamente essendo un gioco a somma zero, sei io c'ho dieci qui evidentemente c'ho meno dieci da questa parte. Ok, ma se qua non c'è moneta e tutta la moneta è qui, qua per ovvie ragioni si farà difficoltà. L'altra cosa è che hanno innestato... lo stesso, perché lì poi sai conosci la storia, insomma negli anni '70 shock petrolifero, improvvisamente Keynes si sbagliava... ci può essere inflazione e disoccupazione contemporaneamente, non distinguendo l'inflazione come fenomeno monetario dall'inflazione dell'aumento per via dell'aumento del costo delle materie prime. Stiamo parlando di due cose diverse, e da lì insomma si parte col rigorismo al monetarismo Friedman, Reagan, Thatcher, no? Cioè abbiamo fatto quest'escalation di, insomma, riposizionamento e, come dire, le nazioni che hanno, un po' come l'Italia, basato molto della loro esistenza sul *Welfare State*. Fatto male, eh! Io non dico, c'è il ladrocinio, c'era, c'era il nepotismo ma sono anche cose che vanno un po' individuate nella realtà storica. Ora magari, non tanto per via diretta, però, Ezra Pound non ti è simpaticissimo, potrebbe non essere simpatico a tanti, è uno dei miei poeti preferiti, e l'ho sempre reputato un grande pensatore. Chiaramente è uno che del fascismo non aveva capito un c****, ma per ovvie ragioni. È emblematico il momento in cui lui va a presenta i "*Cantos*" a Mussolini a Palazzo Venezia e Mussolini gli dice "Bellissimo". Pare disse bellissimo per... in realtà per l'impaginazione dell'opera e non l'opera in sé, perché non era in grado di capire, perché i "*Cantos*", poi, sono una cosa complessa. Però Pound diceva: "la democrazia di matrice anglosassone in Italia è un esotismo". E di fatto tu stavi innestando un esotismo in una nazione che è nata poi com'è nata, no? Perché poi i padri della nazione... Cavour, parliamoci chiaro, non ha mai imparato l'italiano. Non è mai sceso sotto Roma, quest'uomo, non sapeva nemmeno cosa fosse il meridione d'Italia. La questione meridionale è sempre stata quello che è stata e diciamo che lì la riassume bene Savon quando parla della teoria della pentola bucata, no? I soldi venivano messi al nord, poi si spostava la pentola al sud e cadevano le gocce. Queste gocce venivano ripesse nei prodotti del nord e un po' tutto funzionava, alla nostra no? All'italiana. Ci si arrangia. Le cose con lo scotch.

D. Prima o poi andrà tutto bene... [ironico]

R. Prima o poi andrà tutto bene. Di fatto a questo tu vai gli innesti come dire invece caratteristiche che non ci appartengono affatto, che fanno più parte di altre tradizioni. E queste caratteristiche poi si sposano male con...

D. Ad esempio che caratteristiche intendi in particolare?

R. Ma tu pensa anche solo la questione, cioè la meritocrazia nel lavoro, no? Per cui tu fai le graduatorie del bla bla ma in un sistema che è sempre vissuto di nepotismo, poi diventano dei mostri queste cose, perché vuoi creare l'illusione che ci sia la meritocrazia, la meritocrazia non c'è perché tutti quanti noi, ma credo anche tu per primo, quando devi cercarti un dipendente chiedi alle persone che hai attorno. Perché ci viene naturale. "Sai sai sto cercando un grafico, conosci qualcuno?" Ci viene naturale, non ci viene da dire ah adesso mi prendo l'head hunter e faccio. Che poi sia anche sbagliato, io non metto in dubbio che lo sia. Però di fatto abbiamo questo tipo di temperamento quindi, come dire, forzare il... forzare all'uniformità, che poi è tipico di una certa globalizzazione, quella che mi piace meno, è anche la

cosa che crea più disvalore in assoluto. Cioè le civiltà sono andate avanti misurandosi sulle proprie diversità, no? E attraverso il misurarsi sulle proprie diversità sono cresciute e in questa commistione si sono evolute. Creare un'unica grande civiltà globale dove il giovane è lo stesso insomma dall'Argentina all'Alaska, dalla Scandinavia al Sud Africa, ovviamente secondo me, nel tempo ce ne renderemo conto, sta impoverendo, non sta arricchendo. Sembra tutto più fluido, sembra tutto più rapido, più veloce e più semplice, in realtà non lo è. Quindi niente, tutto questo... [Rumore esterno]

Ti stavo dicendo, quindi boh, tutti questi ragionamenti sono un po' alla base di quello che abbiamo fatto. Quindi per noi il punto di partenza è stato riconnettere le aziende locali. Cioè, tornate a conoscervi! No? Perché poi scopri esattamente, mettendoli in contatto tra loro, che spesso è proprio l'ignoranza, nel senso del non sapere che a dici chilometri da loro c'è uno che fa quello che gli serve. Che li porta a comprare fuori. No? Quindi già creare simmetria informativa tra gli operatori, rimmetterli in contatto tra loro, farli conoscere e tornare ad una dimensione... io sono stato proprio, sabato ero ospite al convegno della grande distribuzione di Nielsen, dove l'incontro si incontrano i grandi della cioè i grandi operatori della grande distribuzione col mondo dell'industria. Lì si parlava e si diceva, l'esperienza è alla base oggi della scelta da parte dei consumatori. La cosa interessante è che comunque il consumatore, al giorno d'oggi, non ha più interesse ad una relazione finta. Cioè lui sceglie tra avere una vera relazione, e allora questo mi spinge a comprare da te perché ci conosciamo davvero, oppure preferisco comprare online. Cioè alla commessa che mi sorride controvoiglia preferisco Zalando, che manda la roba a casa e non mi devo manco rompere i c***** a sorridere io a mia volta controvoiglia alla commessa. Quindi o vado dall'impresa del mio amico, dalla persona che conosco, con cui scambio veramente emozioni, con cui scambio veramente... faccio... faccio un'esperienza vera. Ma un'esperienza costruita non è più di interesse, perché a quel punto tanto vale non farla.

D. La relazione. Cioè se c'è nello scambio un surplus relazionale vero e sentito, allora...

R. È un motivo per scegliere.

D. è un motivo per scegliere. Questo è molto interessante perché si collega ad un discorso di Simmel che c'è ne "La filosofia del denaro" che io sto cercando di metter dentro a questo... a questa mia analisi. Una cosa ti volevo chiedere: mi hai detto che tra i nuovi soci è entrata una banca. Se io penso a Sardex, penso che, diciamo, gli unici che ci perdono forse sono proprio le banche

R. Ma in realtà no. Questa è una credenza comune, ma in realtà, però non ci perdono assolutamente niente. Perché le motivazioni sono tante, a parte che, ti faccio un piccolo appunto introduttivo: le banche come tu le conosci, soprattutto la banca commerciale o la filiale dell'anticipo fatture quella cambierà, deve cambiare, perché non è più sostenibile. Le tante aziende *fin-tech* che stanno nascendo, stanno... si stanno specializzando in tante piccole *task* che prima faceva quest'organismo unico, enorme, tentacolare che però poi aveva delle dispersioni in

termini di costi e quindi in termini di sostenibilità enormi. Dall'altra c'è da dire che noi ci occupiamo di una piccola parte del mercato di queste aziende, che vuole essere un mercato supplementare ovvero aggiuntivo. In questa... nel fare quest'operazione noi rendiamo possibile una serie di cose: uno, il fatto che loro aumentino il loro fatturato, tagliano i loro costi, quindi abbiano un risparmio in termini di costi, quindi la forbice fatturato-costi e quindi il cosiddetto EBITDA, comunque il margine operativo lordo dell'azienda cresce. E dall'altra agiamo su una serie di indicatori che sono indicatori fondamentali per l'affidabilità dell'azienda, uno di questi sono i giorni pagamento: tutti i pagamenti nel circuito sono pagamenti immediati. Questo significa che se io faccio media con pagamenti a novanta giorni nel mondo Euro con pagamenti a zero giorni del mondo Sardex, alla fine la mia media di giorni pagamento migliora e io divento per la banca un cliente più affidabile. Quindi meno capitali di rischio da depositare.

D. Si lega al discorso di *gap* di credito che mi dicevi prima no?

R. Sì, anche.

D. Cosa intendi esattamente per *gap* di credito?

R. Allora, il calcolo viene fatto su il fabbisogno di accesso alla finanza di cui hanno bisogno le aziende. Di cui hanno bisogno le aziende. Il *Gap* sostanzialmente è credito che non viene erogato. Che non c'è. Questo credito che non c'è, in parte, piccolissima, oggi è veramente piccola, infinitesimale, però noi facciamo il nostro pezzetto con le nostre aziende e quindi anche questo è un aiuto. Ed è un aiuto nel momento in cui io mi devo esporre meno con te. Torniamo al discorso di prima. La tua affidabilità. Un cliente più affidabile mi costa meno finanziarti. E costa al cliente meno finanziarsi in generale. Perché poi le banche, tu l'avevi visto, no? è stata richiesto un aumento del capitale delle banche proprio perché di fatti collaterali si sono svalutati, il capitale di rischio doveva crescere e i clienti, di per sé, non erano affidabili. Quindi una banca come Banca Sella, che comunque è molto attenta, da un lato al territorio, dall'altro all'innovazione, che comunque hanno fatto Sella Lab, sono molto attivi da questo punto di vista, ci sta buttando un occhio. Secondo me con interesse. Capendo in alcuni casi bene alcune dinamiche, capendone meno bene delle altre. D'altronde son dentro da poco, stanno anche loro prendendo le misure però di fatto hanno fatto un primo passo. Che è quel passo lì di capire che ci sarà in futuro una sorta di banca, e quello lo chiamano ultimo miglio. Altri lo chiamano primo miglio, ma in generale una banca del territorio che si occuperà di territorio. Perché oggi le grandi banche stanno dismettendo. Se tu vai a vedere nei piccoli paesi non c'è più, c'è una cosa che prima c'era la chiesa la scuola e la banca, oggi la scuola...

D. Forse.

R. La chiesa sì perché è diventata insomma un posto sicuro, come dire ehhh. Per sicuro intendo il posto di lavoro, ovviamente, per chi decide di... dall'altra insomma le banche se ne stanno andando, non ci son più. Quindi ti dicevo riconnettere sostanzialmente tutti gli operatori economici del territorio. Riconnetterli a loro volta al territorio, e dire, ricordatevi, posso tornare al discorso di prima sennò sembra che

stavo divagando e basta no? Cioè tornare a dire, ok sei... è vero vivi nella globalità, abbiamo un milione di vantaggi dalla globalizzazione. Prendi la parte buona della globalizzazione e ricordati che però hai un'esistenza fisica, e la tua esistenza fisica è qui. È qui e ora, no? No, non da qualche altra parte. Quindi riconnettiti con le tue comunità, fai cose per le tue comunità. E qua l'ingresso del terzo settore all'interno del circuito, cosa molto importante, che comunque continua ad essere fonte di aggregazione e anche fonte del riconoscersi tra loro, membri di una comunità. Abbiamo fatto in modo di creare le condizioni per iniziare a lavorare sul welfare aziendale, sui dipendenti, fatto entrare i primi dipendenti, perché poi anche i dipendenti non possono vivere in completa distonia rispetto al fatto che - può sembrare una roba brutta però - se tu non compri dalle aziende del territorio, che son quelle che acquistano dalla tua azienda.. eh se poi tu domani non hai più un lavoro non può essere che sia caduta dalle nuvole la cosa... un minimo... cioè in teoria, se ti devo riassumere il lavoro che stiamo cercando di fare lo posso riassumere con questa battuta "spesso ci troviamo tutti a dire ah che palle, al telefono sono in mezzo al traffico, senza renderci conto che il traffico siamo noi", che anche tu sei un pezzo di quel traffico che ha rotto i c***** , no?

D. Certo.

R. Quindi di fatto se tutti noi capiamo bene che tipo di ruolo svolgiamo nella produzione della catena del valore e in che modo possiamo, migliorando la nostra condizione in un'ottica di miglioramento della condizione complessiva, a quel punto riusciamo ad agire effettivamente non solo per il nostro tornaconto ma per un tornaconto più esteso. Perché, come dico sempre, poi vincere da soli è un po' come non vincere. Siamo morti quando non hai più vinti.

[L'intervistato riceve una telefonata]

D. Immagino che tu debba andare adesso.

R. Sì, correndo. Noi però possiamo risentirci su skype, se vuoi continuare la chiacchierata.

Fine intervista ore 13.15.

[Dati strutturali non rilevati]

Trascrizione dell'intervista del 22 Maggio 2017 di Dario Lanzetti (D.) a
Giovanni Dini, dipendente di Sardex S.P.A. (R.) [S_TP2]

Serramanna (CA), sede di Sardex s.p.a. ore 15.30 circa.

[L'intervistato, cresciuto in diversi Paesi, principalmente anglofoni, non parla perfettamente la lingua italiana: a volte utilizza termini non presenti nel vocabolario o derivati da parole straniere, dei quali, tuttavia non è difficile evincere il senso. In alcuni casi si è ritenuto opportuno inserire parole, brevi commenti o "traduzioni" tra parentesi quadre, al fine di rendere il discorso più fluido e comprensibile al lettore.]

D. Ok, raccontami un po' di te e del percorso che hai fatto.

R. Allora.. sono cresciuto abbastanza internazionalmente, cioè tra Stati Uniti, Inghilterra e Irlanda... diversi passaggi. Ho fatto l'università in Inghilterra, dove ho studiato storia e lingue, spagnolo e portoghese. Per l'Erasmus mi sono trovato a insegnare inglese e lì ho scoperto che era una professione che mi permetteva di viaggiare e di vedere il mondo un po', ed era anche... l'ho trovato abbastanza facile, quindi l'ho usato proprio come metodo di viaggio di prendere esperienze e ho insegnato in vari luoghi. Ultimamente ero in Vietnam, per due anni e mezzo. Prima uno dei miei primi posti di insegnamento era come volontario in Brasile, sempre durante l'Erasmus, e dopo l'università ho fatto un anno di *youth work*, si chiama in inglese, con una piccola caritas londinese; e poi, sì, poi son partito in Vietnam. Quando stavo in Vietnam ho sviluppato corsi, ho lavorato nelle università, ho sviluppato libri di testo... e quindi dopo un po' uno dei fondatori qui ha chiesto a mio padre se potevo venire qua a fare un corso di inglese e aiutare con [l'] eventuale potenziale - che non è ancora per niente certa - internazionalizzazione del sistema, che vorremmo portare in altri luoghi d'Europa, ma principalmente in paesi di sviluppo, dove potrebbe essere utile per gli obiettivi che ha la nostra moneta complementare: il punto è di bilanciare un po' meglio l'economia e dare opportunità al "piccolo" di crescere, di sopravvivere. E quindi paesi in [via di] sviluppo sono sempre nuovo mercato, proprio ottimo per il nostro sistema. E quindi ora sto studiando possibilità fuori. Non so quanto dettaglio ti posso dare su questo. Sicuramente non ti posso dire quali paesi a questo punto, perché è tutto molto presto ora.

D. Dove hai fatto l'Erasmus?

R. L'ho fatto a Madrid e a Rio de Janeiro.

D. Come ti chiami? Quanti anni hai?

R. Ah..scusa, Giovanni, c'ho ventisette anni.

D. Quindi sei laureato in Storia e Lingue?

R. Sì.

D. A Londra?

R. A Nottingham, però vabbé, Inghilterra.

D. Sì, ok. Quindi hai conosciuto Sardex perché sei stato contattato in quanto conoscevano il tuo babbo?

R. Sì. Conoscevo l'esistenza di Sardex da vari anni, che mio padre aveva iniziato a studiarli quando hanno iniziato loro 2009-2010. Lo ammiravo molto come sistema, ma non pensavo che avrei trovato qualcosa io qui. Sono stato molto chiaro con i fondatori qua che non sono un economista. Loro mi hanno detto: "anzi, meglio, se tu sei insegnante, sai spiegare le cose bene, questa è la capacità che vogliamo anzitutto. Poi, se hai lavorato anche in caritas e ONG e sai un pochino del mondo di prendere e cattare [forse da "to catch"] fondi eccetera è già un più". Più che altro gli serviva un corso di inglese e sapevano che questo lo so fare sicuramente bene e hanno detto che il periodo di insegnamento l'avrei usato anche per auto-formarmi, che è più o meno quello che è successo. Il corso è appena finito, nel mentre abbiamo avviato progetti di ricerca [per] la internazionalizzazione e siamo a un buon punto ora come ora, dove potenzialmente può succedere qualcosa, forse no, però forse sì.

D. Quindi questo insegnamento l'hai impartito ai collaboratori di Sardex?

R. Agli impiegati.

D. Agli impiegati qui della sede?

R. Sì, della sede, quelli di Nuoro e Sassari e quelli che stanno a Cagliari.

D. Dunque, mi parlavi prima di bilanciare meglio le economie, cosa intendi?

R. Quello che intendo è che, specialmente nei paesi [in via] di sviluppo, ci sono piccolissime ditte, cioè la mamma che vende riso al bordo della strada, il suo giro economico è di un dollaro a giorno... inizia con un dollaro e finisce con un dollaro, forse uno e cinquanta al massimo; e poi ci sono grandissime ditte, ovviamente. E c'è uno sbilancio fondamentale perché tanti di questi paesi hanno una gran maggioranza nel mercato informale, appena sopravvivendo, e poi hanno alcune ditte che generano la maggioranza del P.I.L., che sono poche ditte, spesso internazionali. E quindi vorremmo vedere un mondo in cui questo si ribilanci un pochino e ci sia più opportunità per il più "piccolo", insomma.

D. E che cosa ti aspettavi quando hai cominciato questa esperienza?

R. Mi aspettavo di entrare in un posto molto innovativo, diverso da qualsiasi altro in cui avevo lavorato, meno formale sicuramente e forse, a volte, per il fatto che è piccolo, che è innovativo, che sta facendo cose in modi molto strani, in paragone con il resto delle altre ditte italiane, che forse sarebbe anche stressante e difficile. Abbiamo molte sfide, insomma. Non tantissime risorse. Ora come ora andiamo bene, però, mi aspettavo le difficoltà che vengono col lavorare in una ditta che era poco fa una *start-up*. E, infatti, queste cose ho visto. Però ho anche visto che le difficoltà che ci possono essere, gli impiegati qua le vivono molto insieme e non ho visto grandi divisioni fra di noi, anzi, ho visto proprio che siamo molto collegati. Ho

fatto una cinquantina di colloqui all'inizio dell'anno, cioè all'inizio del mio periodo qua, quando sono arrivato a settembre, per capire il livello di inglese di tutti quanti. Una delle domande era: "che cosa ti piace di Sardex?" e la risposta normale era: o dicevano tutt'e due le cose o una delle due: uno la gente che lavora qui e due il progetto in grosso, l'obiettivo in grosso che vogliamo, che è quello che penso hai più o meno presente.

D. Sì, però, se vuoi dirmelo con parole tue...

R. Vabbé, di... penso di... migliorare la prospettiva della piccola azienda, dargli più capacità di autogestirsi in cooperazione con il suo mercato, con il suo *network*, e essere... avere una certa autosufficienza. E poi ovviamente il lato sociale sarebbe che connettendo la gente tramite questo *network* speriamo di creare rapporti di fiducia molto più forti di quelli che si trovano nel mercato normale; e quindi c'è un lato umano. Vogliamo unire il sociale all'economico in un modo più relazionabile, diciamo, in un modo più umano.

D. Mi parlavi prima delle difficoltà che può avere una start-up. Che genere difficoltà intendi?

R. Beh.. All'inizio devi cattare i fondi, che è sempre difficile. Ci sono tante teste innovative qua, che hanno tutte delle belle idee e quindi quale idea va avanti penso che è una decisione che può essere potenzialmente difficile, specialmente quando devi cattare, appunto, fondi da fuori, quindi non puoi avere tutto quello che vuoi. Perché non abbiamo miliardi che ci permettono di fare le sperimentazioni che fa google, Amazon, o queste ditte qua.

D. Quindi intendi anche per lo sviluppo del *software* del sito?

R. Intendo proprio per lo sviluppo dei diversi prodotti che possiamo offrire, diverse idee che ci sono, ci sono tante idee, spesso molto belle. Quindi prioritizzare, penso che sia... poi questa speculazione... perché io non lavoro a quel livello lì. Quello sarebbe il livello dei fondatori, del CdA, quindi anche questo è proprio... immaginato.

D. Speculazione in che senso?

R. *Speculation* in inglese.. sarebbe sto mezzo indovinando...

D. Ah, ok. Nel senso di... speculazione nel senso di discorso?

R. Sì, sì.

D. Ok, discorso speculativo, ok.

R. Sì, sì, discorso speculativo, grazie⁸.

D. No, perché, sai, quando si parla di economia può essere un po' fuorviante...

R. Certo. Zero, zero in quel modo lì, proprio per niente. Anzi siamo proprio anti quello.

⁸ Più che discorso speculativo probabilmente intendeva discorso ipotetico.

D. Eh, appunto, infatti.

R. Eh... quello può essere una. Poi... è un sistema molto diverso dal normale e, quindi, di comunicare cosa sia e di far capire al mondo cosa sia, me lo immaginavo come una cosa difficile. Ora, ormai, dall'ora che ero arrivato io erano già... son già sette anni, otto anni, forse anche di più, otto anni che esiste Sardex, e quindi il fatto di essere visti come un meccanismo legittimo e funzionale, questo già più o meno ci siamo. Quando parlo con gente in giro a Cagliari o in Sardegna e dico che lavoro per Sardex, normalmente c'è proprio ammirazione, anziché, non so, dubbio. Quindi mi immaginavo forse più difficoltà di quello che è in realtà poi ho visto stando qua.

D. Mi parlavi di "un sistema molto diverso dal normale", no? Spiegami un po' meglio.

R. Beh, quando dici a un imprenditore che userà una nuova moneta di cui non ha mai sentito parlare prima penso che sia molto difficile convincerlo ad aderire. All'inizio avranno avuto sicuramente tanti problemi con questo. Ormai è più un fatto che devi avere consistenza in come trasmetti questo messaggio, perché se c'è una minima inconsistenza, un imprenditore, giustamente, può essere diffidente di un sistema così nuovo. Un'inconsistenza che viene da google, dici: "e vabbé, è uno sbaglio di un impiegato". Un'inconsistenza che viene da una piccola ditta, forse, è la ditta che non sa. Ok, può essere visto così. E quindi, sì, immaginavo che c'erano delle - anche in un contesto informale di lavoro - mi immaginavo che c'erano delle righe [linee guida] rigide su come descrivere il sistema per essere consistenti. E questo sicuramente è abbastanza vero. Siccome stiamo proprio definendo tanta... a livello anche linguistico, proprio, come si definisce il nostro sistema, di quali parole hai bisogno. L'importante è che lo sai descrivere con le parole giuste, perché possono essere interpretate come un'altra cosa totalmente, un altro sistema con altri obiettivi. Invece i nostri sono molto chiari, e quindi stiamo proprio... ci sono tante [sottili differenze]... non so, tra la parola "alternativo" e "complementare". Noi siamo assolutamente complementari. Alternativo sarebbe prendere il posto dell'Euro. Non vogliamo fare questo, per niente. E dobbiamo essere molto chiari con questo fatto. E poi, anche il nostro sistema non lo permette. Comunque uno deve pagare le sue tasse e altri costi in Euro. E quindi è un sistema che deve essere complementare. Appena dici "alternativo", diventa una cosa antisistemica, proprio anti Europa, forse, o anti Repubblica, che non è, per niente.

D. Non è quello che volete portare avanti voi.

R. Noi vogliamo dare un margine in più alle piccole imprese, tutto qua. E che lavorino dentro il sistema attuale e che contribuiscano ancora di più al P.I.L.. E sono cose fantastiche, per noi, sono cose che dovrebbero accadere.

D. Qualcuno mi ha chiesto, per esempio, com'è possibile che possano essere quietanzate le fatture, non essendoci un bonifico in Euro corrispondente alla fattura. In realtà non è un problema?

R. Ora come ora no. Quello che succede è che tutto è tracciato, ovviamente, su questo *software*. Quindi uno, anzi, è più incentivato a pagare le sue tasse, perché se

gli guardassero le sue date vedrebbero tutto. Cioè, è impossibile nascondere un transato. Quindi se mi paghi in Sardex io quei Sardex li metto nel mio conto Sardex e poi c'è un corrispondente di Euro che mando in tasse al governo, in Euro. E ce ne ho [di] più, di Euro, perché non li ho spesi in qualsiasi cosa che ho speso in Sardex.

D. Ma dal punto di vista formale, per lo Stato, che non ci sia un bonifico corrispondente in Euro al pagamento della fattura non è un...

R. Non vorrei cadere nell'ignoranza del mio italiano. Bonifico vuoi dire? Fatturare?

D. Quando c'è il pagamento. Per esempio, io vendo, non so, dieci chili di pesce spada, faccio la fattura, però la persona mi paga in Sardex, giusto?

R. Ah, il bonifico sarebbe proprio il pagamento.

D. Il bonifico è proprio il pagamento.

R. Però hai detto la cosa giusta: fai la fattura, questo è il punto.

D. Quindi basta quello.

R. Se tu impresa fai solo impresa in Sardex, allora ti troverai in qualche guaio, sicuramente.

D. Però per contabilità tua, non per il fatto di fare questo genere di transazioni.

R. Eh, avrai solo Sardex e non potrai pagare le tue tasse che rappresentano anche quei Sardex. Sì, è un problema, però è una cosa che non credo che possa accadere, semplicemente - questo lo devi chiedere ai *brokers* però - credo che loro intervengano molto prima che questo potrebbe succedere, uno. Poi anche come uno viene iscritto, sul limite di entrata di Sardex, che corrisponde al suo fatturato, e deve essere una percentuale molto minore del suo fatturato, non può essere la gran maggioranza.

D. E questa esperienza che cambiamenti ha portato nella tua vita?

R. Beh, per me personalmente, stavo venendo da Saigon, da Ho Chi Min city, che è molto frenetica, molto caotica, non sapevo la lingua, mi imbarazzavo tantissimo, come linguista, che non riuscivo a impararla, e vabbé erano esperienze totalmente diverse. Qua riesco a mettere le mie idee, vengono ascoltate e sicuramente ribattono quando non gli piace un'idea, però aggiungendoci qualcosa o cambiando qualcosa. Riesco ad avere molta più creatività nel mio lavoro e nella... a parte che il corso di inglese era tutto a mano mia: l'ho sviluppato, l'ho fatto, l'ho amministrato tutto io. E quindi non c'era una scuola sopra di me a dirmi come fare, che è stato una bellissima cosa. Mi piace molto sviluppare lezioni originali, fatte in modo diverso dal normale, quindi avere questo spazio di creatività è stato bellissimo per me. Poi, nel lavoro di ricerca, sento che ho la fiducia dei miei capi e questa anche è una gran cosa. E, sì, riesco più o meno a seguire gli obiettivi che abbiamo in comune. Quindi di qualità di vita, diciamo, di qualità di vita anche lavorativa, tutte e due, mi si è alzata sicuramente. Poi, spesso, fra amici o chi sia, si parla di tutto ciò che sta andando male nel mondo, la conversazione finisce sempre su un tono molto basso. Avere una cosa che... un sistema che mi dà..., anzi, contribuire a un sistema

che mi dà speranza, proprio, per il futuro della società umana - forse è un grosso statement, questo eh? - però è una piccola [cosa] che... non credo che Sardex prenderà tutto il mondo, però credo che il suo sistema verrà copiato, lo spero - e replicato - che noi possiamo aiutare altri a sviluppare questo sistema o altre varianti. Solo il fatto che la gente si sta svegliando alla importanza della policy monetaria e alla rilevanza, adesso, alla loro vita, già è un grande fatto. Quindi lavorare a qualcosa che senti che è veramente contributivo alla società è molto, molto bello.

D. Prima mi parlavi delle parole che si usano. Ti ho sentito parlare di autogestione, autosufficienza, fiducia... Quali sono le parole che mi dicevi su cui dovete lavorare, nelle linee guida che vengono date?

R. Che poi non sono proprio linee guida così formali. Ma diciamo che se io scrivo una cosa e metto "alternativo" è [uno] sbaglio mio. Per esempio, quando sono appena arrivato e non conoscevo benissimo il sistema, ancora, se mettevo questa parola chi leggeva quella cosa diceva: "mmm... non è alternativo". Perché proprio per definizione non lo è.

D. Non potrebbe stare in piedi a livello fiscale, come mi spiegavi prima.

R. Sì, esatto. E poi non è il nostro obiettivo, per niente, di soppiantare l'Euro e poi diventare un equivalente di... proprio no.

D. Non avrebbe senso.

R. Sì, sì. E quindi... non vorrei un'immagine di bastonate per certe parole, è che... ci sono anche... ne dibattiamo fra di noi. Io e Nico, che sta su, ne abbiamo dibattuto diverse volte, se è una "store value" o no, perché una *store value* prende interessi, per definizione economica classica. Cioè tieni il tuo dollaro lì, tieni il tuo Euro lì, in banca, e dopo un po' ti diventano due, o tanto.

D. [in tono ironico-scherzoso] Ormai mi sa che ti diventano anche di meno, a volte.

R. Sì. [ride] Invece il nostro non ne accumula interessi, stanno lì. Però, se tu mi dai un Sardex, lo posso usare domani. In questo senso è uno *store value*. Ok? Cioè il valore è lì, fermo, finché non lo usi. Quindi ci sono sicuramente poi altre... e anche quando abbiamo parlato con altre monete complementari, anche loro hanno questi dibattiti interni. Questo mondo si sta definendo ora. Proprio anche il lessico di questo mondo si sta definendo adesso, ok? Per me, come linguista, è una cosa molto bella, anche.

D. E... Ti volevo chiedere... Ufficialmente come si chiama la posizione che tu occupi? Sei un collaboratore, sei un dipendente, sei un ricercatore, uno sviluppatore?

R. Sono dipendente e mi hanno dato il titolo di assistente esecutivo, perché sono assistente a Giuseppe Littera.

D. E percepisci una parte del tuo stipendio in Sardex?

R. Sì, ho chiesto... beh, non regolarmente all'inizio perché ero arrivato e non conoscevo dove li avrei potuti spendere. Però, per esempio, sono molto indietro col

prendere la mia patente e ho chiesto una trance, un anticipo per pagarmi il corso della scuola guida, che è in Sardex, chiaramente. Che è stato molto comodo, perché quello poi viene sottratto dal mio stipendio ogni mese. Io ho scelto la lunghezza di tempo. Sono trecento Euro, quattrocento Euro, facciamo quattro mesi. Cioè potevo farne anche sei o sette, per loro era più o meno uguale. Quindi questo era molto comodo. Poi c'è la bottega sotto casa mia, che accetta Sardex. E ho iniziato a usarli con loro, ho preso, appunto, cento in più, quando ho chiesto questi Sardex, per poterli usare con loro e iniziare a usarli. Poi ho visto che... da quello che ho visto, tra noi impiegati, ci sono alcuni che lo prendono fisso, cento Euro, duecento Euro ogni mese [in Sardex]. Io più che altro aspetto quando devo fare una grande spesa. Però questo è per ora, cioè anche... una cosa che dicono, che penso che è molto vera, è che riesci realmente ad apprezzare cos'è il sistema, come funziona, quando lo inizi a usare. Infatti, questa prima cosa della scuola guida, non ci avrei mai pensato. Qualcuno me l'ha detto, una dei miei colleghi ha detto che l'aveva fatto l'hanno fatto a lei, e mi sembrava ottimo e ho visto proprio un altro modo di usarlo, che non mi aspettavo.

D. Secondo la tua esperienza cosa cambia, psicologicamente, tra scambiare in Sardex e scambiare in Euro servizi?

R. Beh, come impiegato, pensi che quello che stai facendo ogni giorno è legittimo e vero. Vedi proprio... Non so, vai a lezione di scuola guida e dici: "sono qua per Sardex, cioè senza quella moneta forse non ci sarei", quindi lo vedi proprio in tempo reale un impatto, insomma. Poi, il fatto che... poi quando pensi che questi si sono fidati, che sono entrati nel circuito con fiducia e si fidano ancora e rimangono lì e ne sono contenti, e poi te stai contribuendo a questo sistema, riporta un pochino allo stesso sentimento di lavorare per un progetto che ha valore, insomma. Ti senti produttivo proprio nel consumare, usando Sardex, che già questo è un contributo, anche se realmente non lo è, è un contributo molto piccolo.

D. Vabbé, però... ti stavo per citare un proverbio delle mie parti, ma tanto è in una lingua, un dialetto del nord che sarebbe difficile [da capire]. Invece c'è stato qualche genere di problema, o qualche ostacolo, in questa tua esperienza?

R. Guarda... tutti lavoriamo moltissimo, i tempi possono essere imprevedibili, a volte, e quindi a volte devi aspettare un po' per la risposta, devi chiedere, devi andare di persona a chiedere se qualcuno ha visto un'e-mail. Ma è qualcosa che capisco, completamente, cioè, di risentimento, negatività su questo zero, proprio lo capisco. Quindi, no, niente che varrebbe la pena descrivere.

D. E che cosa pensi invece che si possa migliorare, all'interno dell'esperienza di Sardex e del suo sistema di scambio? Mi hai già parlato di questo progetto dell'internazionalizzazione...

R. Eh, cosa si potrebbe migliorare? Quando abbiamo... si possono usare prodotti nostri nell'amministrazione pubblica, possibilmente, far girare molto più velocemente l'economia che dipende dal settore pubblico, ci sono tante innovazioni che si possono fare. Non so di quanto ne posso parlare, quella lì non so se si può mettere.

D. Vabbé ma tanto, guarda... nel senso... son cose che servono a me... poi sono idee e con le idee non è che ci dobbiamo picchiare, no? [Ridendo]

R. No, per niente. Poi mi piacerebbe vedere i circuiti interagire tra di loro, che succede ogni tanto, mi pare.

D. Sì, te lo confermo perché qualcuno mi ha detto, settimana scorsa, che ha fatto un acquisto dal circuito Venetex.

R. Ah, ok. Sì, sì, sì. Eh, loro sono molto forti, pure Venetex: stanno crescendo molto veloci, molto in gamba, credo. Sì, mi piacerebbe vedere molto più di questo, che arrivasse a livello di... che il popolo generale arrivasse a un livello di conoscenze dove, solo sapendo cosa sia Sardex e come funziona, sanno tantissimo di più della loro stessa economia. Una volta che conosci bene il sistema, e come fare le cose diversamente, conosci bene anche il sistema bancario standard. È già un passo avanti se la gente conosce bene come funzionano i soldi.

D. Quindi anche maggiore consapevolezza.

R. Esatto, sì. Credo che è [abbia] anche un'utilità di formazione, questo progetto. E, sì, mi piacerebbe vedere su un... ho visto idee per provare a integrare di più le comunità migratorie dall'Africa, soprattutto immigrati dall'Africa, per istruire loro [su] come riportare questo sistema nei loro paesi di origine, che sarebbe utilissimo.

D. Avete provato o...?

R. No, no, no, queste sono solo idee vaghe, ma ce ne sono tantissime che... insomma vorrei vedere Sardex continuare a innovare nuove idee, perché ce ne sono tante tante che [si] possono sviluppare. Vorrei vedere la crescita del sistema netto e una consapevolezza dell'economia e di come funzionano le cose come risultato, come uno dei risultati, sì.

D. Benissimo. E c'è qualche aneddoto, qualche storia particolare legata a Sardex, che mi vuoi raccontare?

R. Mmmm... Uno che è stato un momento bello, sì, era proprio all'inizio, quando sono arrivato qui, che Giuseppe mi aveva detto: "dovresti poter spiegare il sistema pure a mia nonna", tipo. Che sua nonna sicuramente lo sa spiegare meglio di me! [ride] Però, per dire, mi sono trovato... ero al medico, stavo aspettando il dottore e questa signora anziana ha visto un libretto così che diceva Sardex [mostra un opuscolo illustrativo]. Mi ha detto: "eh, vedo ovunque Sardex, volevo sapere cosa sia". Glielo spiego, lei lo capisce completamente e... gli piace molto l'idea e poi suo marito dice, inizia a chiedere, fa...: "no, ma che bella cosa! Che begli obiettivi!". E gli chiedo: "ma, scusate - perché l'avete capito subito, alla prima - cos'avete fatto voi?" e lui: "ah, quarant'anni in Banca d'Italia".

D. Eheheh...

R. E... era contentissimo dell'idea, gli sembrava una cosa ottima. E lì ho visto che c'è... a volte c'è la presunzione [il pregiudizio] che noi siamo contro il sistema, non è per niente così. Cioè, vogliamo creare più... valorizzare di più le comunità qui in Italia, tutto qua. E far crescere l'economia, effettivamente. Forse in un modo più

sostenibile, forse in un modo più localizzato, in certi sensi, includendo anche valori umani nell'economia, in come funzionano le cose, però vogliamo evolvere [far evolvere] il sistema, non andarci contro; e questo signore l'ha capito benissimo, gli sembrava ottimo. E quella è stata una soddisfazione per me: primo perché sapevo io di capirlo, se l'ho spiegato e loro l'hanno capito... era la prima volta che ero certo di, proprio di averlo colto mentalmente. Era dopo qualche settimana che ero qui. Quella era, sì, una bella storia.

D. Moto interessante. C'è qualcos'altro che vuoi aggiungere?

R. Uhmhm, non credo. Boh, sono molto contento di stare qua, sono molto ottimista per il futuro di Sardex, credo che sarà un sistema che... spero che in cinquant'anni ci saranno tante monete complementari e... forse non si conoscerà più il nome Sardex, non lo so. Però forse avranno influito [influenzato] il mondo in un modo molto positivo, che sarebbe per me il meglio.

D. Ok.

[Segue la rilevazione dei dati strutturali relativi all'intervistato]

Fine intervista ore 16.05 circa.

| | |
|---|---|
| Anno di nascita | 1989 |
| Genere | M |
| Stato civile | Libero |
| Titolo di studio | Laurea conseguita in Inghilterra (3 anni + 1 di Erasmus obbligatorio) |
| Professione | Dipendente, assistente esecutivo |
| Luogo di nascita (comune) | Stati Uniti |
| Luogo di residenza (comune) | Cagliari |
| Professione Padre | Ricercatore associato presso la London School of Economics |
| Professione Madre | Docente universitario di Letteratura Inglese |
| Nome azienda | Sardex |
| Comune | Serramanna |
| Settore | Circuito di credito basato su moneta complementare |
| Zona di operatività | Sardegna (con <i>partnership</i> in Italia) |
| n° dipendenti (circa) | 50-60 circa |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | Percepisce parte di stipendio in Sardex (in piccole quote, al momento circa 100 Sardex/mese per restituire crediti presi in precedenza) |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 22 Maggio 2017 di Dario Lanzetti (D.) a
Nico, dipendente di Sardex S.P.A. (R.) [S_TP3]

Serramanna (CA), sede di Sardex s.p.a. ore 16.25 circa.

[La trascrizione è stata resa difficoltosa dall'accento e dal modo di parlare dell'intervistato che a volte si "mangiava" le parole (oltre che delle caramelle).]

D. Va bene, partiamo un po' da te. Chi sei, come ti chiami, che fai, che percorso hai fatto?

R. Mi chiamo Nico Lauridsen, sono per metà sardo. Mio padre è danese e mia madre è sarda. Sono nato negli Stati Uniti, poi sono stato portato qua quando avevo sei mesi perché mia madre riteneva che... non era un posto per far crescere un figlio e quindi sono cresciuto a Cagliari. Ho studiato a Torino.

D. Che cosa?

R. Finanza. Ho fatto la triennale a Cagliari e poi finanza facendo un master tra virgolette lì. Diciamo che la mia esperienza di Sardex nasce dal fatto che più o meno un anno e mezzo dovevo fare la tesi e un po' sul fatto che anche corso di laurea... i docenti non erano gran che, perché non erano accademici, erano molto più... un po' più liberi professionisti, quindi se ne fregavano abbastanza della docenza. Entro in contatto, diciamo... conoscevo già la realtà, però vedo l'intervento di Paolo Dini, che è il padre di Giovanni, al Nitsas, che è il festival che organizziamo ogni anno in cui parliamo non di Sardex, ma di tematiche che bene o male, sì, in parte coinvolgono Sardex, ma che sono anche un po' più ampie, ovviamente. E da lì mi viene, diciamo, un po' l'idea, inizio a vedere un po', inizio a leggere e quindi scrivo a Paolo chiedendogli se mi segue come relatore informale, perché, ovviamente dovevo avere un relatore che fosse tale e che non avevo, lui mi dice sì, sì, sì. Io mi sono scelto un professore che sapevo che mi avrebbe detto sì senza mai seguirmi. E in più io dovevo fare trecento ore di tirocinio.

D. Ok.

R. Caso vuole che una persona a me vicina, che avevo già conosciuto per altre cose, diventa Direttore Generale, che è Nicolò Pinna, che adesso non è più Direttore Generale e io inizio a collaborare come assistente alla Direzione Generale. Da tirocinante in realtà non ho mai smesso dopo, cioè mi sono laureato lavorando.

D. Ok. E attualmente che posizione occupi?

R. La stessa cosa, solo che, ovviamente in assenza del Direttore Generale aiuto l'amministratore delegato, o... *[parola confusa detta sottovoce]*, piuttosto che la parte di direzione generale *[nel senso che lui lavora anche alla parte di direzione generale]*.

D. Ok.

R. E diciamo che mi occupo... da seguire il prodotto [progetto?] europeo alla parte dell'organizzazione aziendale e molto spesso aiuto tirocinanti o tesisti nelle piccole informazioni. Dare più o meno un set di informazioni *basic* a chi vede la realtà dall'esterno, perché ogni tanto, quello che viene sovrapposto un po' da questa esperienza è che arrivano con un'idea e ne conoscono comunque un 10%, un 5%. Perché? Perché, sì, quello che leggi c'è, c'è abbastanza, però se non la vivi da dentro non capisci la trasversalità, la densità e la transnazionalità, sia del modello, sia della struttura aziendale, e sia del fatto della doppia natura che... è un'azienda, è una start up d'investitori, che propone un modello alternativo, o complementare, di sistema finanziario. Quindi ogni tanto qualcuno recepisce solo una parte, ma è normale ed è fisiologico, perché, ovviamente, il Sardex è un altro discorso.

D. Quindi mi hai parlato di trasversalità. Che cosa intendi di preciso?

R. Per esempio: chi ci studia o chi si avvicina al modello non è nessuno che ha studiato finanza. Che non ha mai studiato finanza. Cioè a me non è mai capitato uno studente che volesse fare... uno studente che ha studiato finanza come me, che decide di fare la tesi su una cosa del genere, ma sono sociologi, sono filosofi... e quindi, principalmente nel mondo accademico, per quello che è adesso il modello viene... Quello che attrae è la diversità di un sistema organizzativo che può essere una rete, quindi *network*, quindi quelli che sono il valore sociale, il capitale sociale che vedono che si va a creare nella rete, come questa viene creata e come si crea un rapporto di fiducia tra gli utenti, tra gli utenti e il gestore della rete. Questo, diciamo, è la cosa che emerge di più, non il fatto che... molto spesso tendono... perché magari è ancora piccola... ma vengono viste, tutte le monete complementari, dal mondo diciamo... finanza, o al di là di quello della finanza, il mondo delle banche, o il mondo, comunque, di realtà più grosse che non sono start up, comunque aziende, vengono viste come... sì, una bella storia, però rimane lì.

D. E quindi invece secondo te andrebbe anche studiato un po' di più dal punto di vista dell'impatto...

R. Sicuramente l'impatto macroeconomico, sicuramente. Anche da come... quello che a me ha attratto e quello per cui ho voluto fare la tesi è che secondo me Sardex è l'anello mancante che c'è tra il circuito di economia reale e il circuito finanziario, che sono due mondi, per come si sono evoluti, che, se uno crolla, cioè... se il mondo della finanza crolla ha un impatto diretto nel mondo dell'economia reale. Se una parte, che è la struttura finanziaria, che è l'infrastruttura, questo non tira avanti. Sardex permette di comunicare e permette, in alcune parti, di riattivare quelle che sono le sinapsi. Però se tu continui a studiare la struttura solo dal punto di vista sociale, ovviamente è limitante nella prospettiva. Mi rendo conto che il grado di complessità è molto elevato. Anch'io... io non ho mai studiato un libro di sociologia, mi son dovuto... quando ho fatto la tesi mi son smazzato una quantità di cose... e la complessità del [fenomeno Sardex⁹] è il fatto che implica sicuramente quelle che sono tutte le relazioni sociali che ci sono dentro, ma non prescinde dal lato economico e finanziario perché chi entra nella rete... il primo impatto, comunque,

⁹ Dedotto da parole poco comprensibili.

cioè... perché entri nella rete? Il 99% degli iscritti entra per un motivo economico. E a volte questa cosa... con chi parlo, chi ha studiato un po' filosofia, non lo capisce che le imprese sono imprese e ragionano comunque da imprese anche nella difficoltà e tutto. Ed è molto difficile, proprio al sud, in un territorio come la Sardegna - poi la replica è sempre diversa, in un territorio diverso... - parli con gli imprenditori che sono da anni, da quarant'anni fanno quel mestiere, che vengono da realtà dove è cambiato radicalmente fare impresa. Quindi devi saper, per comprendere... devi saper leggere il territorio, conoscerlo, perché farlo qua non è farlo in Lombardia, è diametralmente diverso. Poi se ti estendi all'internazionalismo, farlo in [Interruzione. L'intervistato viene chiamato al telefono].

D. Stavi parlando dell'anello mancante, no?

R. Sì, se tu lo apri su scale di territorialità diverse, proprio nazioni diverse... capisci che farlo in Kenia o farlo in Ecuador o farlo in Grecia, o farlo in Danimarca o farlo in Germania, sono cinque cose diverse.

D. Chiaro.

R. E quello dicevo, la complessità e la trasversalità: è che il modello impatta inevitabilmente su tutti questi fattori e avere, diciamo, tenerli sott'occhio e capirli tutti è abbastanza difficile.

D. Ti confermo, dalla mia esperienza delle interviste che ho fatto settimana scorsa, che effettivamente la spinta, per molti, a entrare, è la possibilità di avere questo fido senza pagare interessi. Poi, certo, c'è anche un aspetto di aiuto all'economia del territorio, e questo viene fuori. Però viene fuori di più forse nelle aziende un po' più grosse, che decidono di scommetterci, quasi un po' per gioco, mentre per quelle più piccole il fattore scatenante è quello economico-finanziario, sostanzialmente. Quindi tu ti occupi di questioni più tecniche...

R. Io... di tutto [ride].

D. Dunque mi hai detto che hai conosciuto Sardex tramite Paolo Dini, no?

R. Sì.

D. E che cosa ti aspettavi quando hai cominciato questa esperienza?

R. Sicuramente non pensavo diventasse un'esperienza lavorativa, così, subito. Parlo dal mio punto di vista personale.

D. Sì, sì.

R. Non pensavo di essere messo nella posizione di vedere tante cose, comunque, da neanche laureato, ho visto dall'interno un'azienda S.P.A.. Io sono arrivato poco dopo che era stato chiuso l'investimento. Era un investimento, quindi ho visto cos'era la trasformazione e poi ho visto cosa deve fare una S.R.L., una piccola start-up, per provare a diventare un'impresa, che dal mio punto di vista, avendo studiato finanza, di comunicazione aziendale e di management io ho studiato poco, pochissimo, perché non mi interessava. E mi sono ritrovato ad imparare quelle cose, ma impararle day by day, non sui libri, e questo per me ha cambiato tanto. E poi

come mi sono approcciato non avevo neanche vagamente idea della complessità in cui mi stavo infilando. La mia tesi è una porcheria... la ritengo... una cosa che poi è stata scritta per finire, perché non avevo tempo, alla fine sapevo che avrei continuato qua dentro, quindi diciamo che era un passaggio più formale che altro, perché avevo iniziato con la solita idea del c**** di fare la tesi superf***, poi quando ti ci butti dentro esce sempre una m****. [Ridono]

D. Dipende... a volte... [ridendo]

R. [Ancora ridendo] Quando devo dire delle... Nelle mie esperienze ogni volta mi trovo in un tunnel che mi porta a fare altro. Però comunque è un'esperienza. Però sicuramente... non ne capivo la complessità, minimamente. E quello l'ho appreso col tempo. Col tempo e con lo studio.

D. Parlami pure degli aspetti finanziari, se vuoi. Questa complessità in che cosa consiste, principalmente?

R. Eeeh, no. Secondo me non è più tanto l'aspetto finanziario che lo rende complesso, sono i tabù, le barriere, che sono più di natura sociologica o, come vuoi, attitudini che tu vai a contrastare, che nascono dal concetto di tasso d'interesse, di non avere o di avere una moneta che sia un'unità di scambio. Farlo capire all'utente e dimostrare che questo sistema funziona, che tu non devi tenerti i soldi ma devi usarli per scambiare. Nel mondo dell'economia non è logico, tra virgolette, cioè, nel normale agire delle persone devi metterle davanti sul fatto che questa cosa funziona e per cosa devi usarlo. Quindi c'è anche, veramente, un fattore quasi educativo verso l'utente, che deve capire come usare lo strumento, e se non lo capisce abbiamo sbagliato noi, perché poi non rimane nella rete, perché se non lo usa, non è un tentativo, e se lui non capisce che veramente la moneta è usata per gli scambi, basata sugli scambi e la relazione che tu vai a creare all'interno della rete, quella è una complessità. Secondo, se tu guardi, se tu studi il *network* come struttura di relazioni, teoricamente se tu lo porti... se il *network* cresce, cresce, cresce, tu da zero a mille hai dei problemi, perché lì è un bagno di sangue, realmente. Cioè io ti vendo un prodotto che è un sistema di rete di non so che e... "Quanti siamo?" "Due" [ride] e capisci che... [ride] è un attimo complesso. Altra complessità è... [due o tre parole incomprensibili] come la crei la rete, come costruisci un *network* e come integri le reti sociali ed economiche dei territori dentro questo modello. Quindi l'interrelazione delle reti, perché stiamo parlando di persone, di fare, di crescere, di crescita, cioè come vai... dai uno strumento e come questo strumento può essere adattabile, perché adattarlo... e la cosa bella è che è una struttura decentralizzata, dove tu hai poteri riferito agli altri, però devi capirlo. E soprattutto, questa struttura di rete, una volta che, diciamo, c'è la consapevolezza che questi utenti... è come se fosse un mare continuo che diventa autogenerante, perché io porto dentro chi mi è vicino e ogni nodo ti porta dentro qualcuno. Teoricamente, se è strutturata bene, è relazionata bene, diventa un sistema autogenerativo a un punto in cui io non ho bisogno di fare niente e sono gli utenti a decidere chi deve entrare. Io solo gestisco il fatto di come entrano. Qua è il livello abbastanza... più... [evoluto].

D. Chiaro. Dicevi per passare da zero a mille ci sono un certo tipo di problemi, per passare da mille a cinquemila se ne presentano forse degli altri.

R. Sì. E poi da cinque a dieci potrebbe essere... poi sono numeri a caso eh! Sono numeri a caso nel senso che poi ogni territorio ha delle masse critiche, ha dei paletti diversi, perché è diverso il territorio, perché è diversa la dimensione dell'impresa, e quindi, come ti dicevo prima, tu devi capire che tipo di struttura economico-sociale hai, come replicare il modello, perché ovviamente qua posso replicare questo modello dove tutto è digitale e tutto basato su *mobile-app*. Magari se vai in Africa no, perché non c'è l'infrastruttura e devo fare qualcos'altro che li spinga verso quella parte... cogli un pezzettino... devi saper vedere i bisogni della rete e soprattutto la rete, per far sì che funzioni, deve rispecchiare quella che è la struttura economica del territorio. Se tu guardi il progetto Yale su di noi, non so se l'hai visto...

D. Non ancora.

R. Cercati Yale *network analysis*, hanno fatto proprio l'analisi del *network*. Vedi noi tra la Sardegna. E vedi che replica esattamente la struttura economica della Sardegna, ovvero schiacciata verso giù, su Cagliari, poi una parte Oristano e un'altra sul nord. Al centro poca roba, ma non è perché noi non l'abbiamo creata, perché lì non c'è quella struttura economica, e quindi, ovviamente, la rete tende a replicarsi su quello che già è preesistente. Quindi, per far sì che funzioni tutto, tu dovresti avere un pezzettino di ogni cosa, perché se no non funziona. Come la costruisci la rete? La rete la costruisci conoscendo quello che manca e lavorando su quello che manca.

D. Chiaro.

R. Ed è qualcosa di molto potente se tu [*interruzione per entrata di un altro dipendente che chiedeva un'informazione*].

D. Non mi ricordo dove ci siamo interrotti, però...

R. Sulla rete. Sì, è un po' quello che legge il territorio in termini di... se tu la vedi come... in termini di gestione dell'informazione, dei dati. Cioè noi abbiamo, in realtà, una mole di dati che veramente, forse è la risorsa più grande che abbiamo, in termini di *asset*. Realmente io so dove, quando e come spendono all'interno di una rete. So cosa c'è fuori. Quindi in realtà io effettivamente... data struttura di rete, dato territorio, so cosa manca e so potenzialmente dove andare a costruirla, ma potrei fare anche un'impresa, perché so che quella cosa manca nel territorio. Poi il problema, l'altra grande sfida, dove aumenta la complessità, [è] che tu hai altre undici regioni d'Italia: come comunicano queste? Come tu crei interdipendenza tra di loro? Come fai il riequilibrio del sistema?

D. È un'altra rete.

R. Eh sì! La rete delle reti. Però devi far sì, anche lì, tutti... per esempio la Sardegna avrà sicuramente dei *deficit* sulle infrastrutture del turismo e la Lombardia ha una produzione di poliuretano, che ne so, cioè di roba superindustriale che viene a finire qua. Chiaramente lì ci vuole un bilanciamento, qualcosa che permetta alla struttura

di [non creare dipendenza¹⁰], ma che questi scambi creino un sistema realmente circolare, di comunicazione tra le reti. Questo era il livello di complessità che ti dicevo.

D. Sì, sì è molto interessante quello che mi stai dicendo. Un'altra cosa su cui volevo rilanciare è la questione dei tabù, no? Mi pare di capire, mi parlavi di tabù nel senso della difficoltà di comprendere lo strumento. Pensi che sia una questione di tipo culturale?

R. In parte sì.

D. Di ignoranza, nel senso di non sapere?

R. Maaa nooo. Partiamo dal presupposto che di finanza, del mondo finanziario, in Italia si sa poco, molto meno [che] in mondi anglosassoni, è cultura quella. Tutto il mondo anglosassone si basa su una cultura del rischio, una percezione del rischio molto più alta rispetto alla nostra. Questo lo vedi anche nel... se ti guardi perché in Italia la gente si compra le case, è lo stesso principio: la tesaurizzazione della ricchezza, e, la stessa cosa noi siamo molto bilanciati, molto più su quel tipo di attività. Teoricamente se io riapplico il modello, chissà, in Scandinavia o in Inghilterra, questa barriera è molto più light. Non è... sì... in parte è ignoranza, in parte, molto più che ignoranza, è un modo di fare, una consuetudine di come ci si approccia, sia al mondo delle banche, che è sempre qualcosa di... boh, autoreferenziale (interrotto da sé)... cioè, visto come una sovraistituzione calata dall'alto. E uno dei motivi del successo è proprio questo: perché qua non c'è questa cosa e... va contro. Una volta che lo capisci, quello è una leva fortissima, però prima lo devi capire. E l'altra barriera grossa è che veramente è tutto on-line. Cioè, se tu ti guardi i dati dell'uso dell'home banking, perché il sistema funziona come l'home banking, alla fine, in Italia è sotto il 30% della popolazione. E stiamo parlando comunque di imprese, cioè un'impresa, che a oggi non utilizza questi sistemi di pagamento digitale, al di fuori di Sardex, secondo me è follia. C'è un motivo anche magari, deve tenersi... deve fare nero. In questo sistema sei obbligato a tenere... ogni transazione è legata a una ricevuta fiscale, quindi il sistema ti forza a non fare nero, per esempio. Perché questo è un problema socio-culturale, cioè...nel senso....

D. Certo.

R. Non saper, non fare pagamenti on-line. Ma lì è anche un problema di istituzioni. Perché in Italia non posso pagare col POS un pacchetto di sigarette o un caffè? Perché adesso io non lo posso fare? Perché ci sono transazioni. E al commerciante costa più del caffè, la transazione. E quello è un problema... o Bankitalia dice "ragà, basta! [Ride] non ha senso"...

D. Oppure le cose rimangono così...

R. Esatto. E sono stati evolutivi, comunque, però... Diciamo, spero che prima o poi anche l'Italia abbia... [tre parole incomprensibili, forse in dialetto], fare un passo in avanti! Però, quel tipo di barriere, sono le stesse cose.

¹⁰ Dedotto da parole poco comprensibili

D. Mi permetto di aggiungere che, oltre al discorso del nero, ci può anche essere un discorso di analfabetismo informatico, soprattutto se si parla di imprese piccole, in Italia.

R. Sì, quello tantissimo. Tantissimo. Quello proprio... non lo sanno usare, cioè proprio... Lì incappi in quello e... e poi un altro discorso molto importante è che in Italia tutto quello che sono la tutela delle identità digitali, la creazione di identità digitali, non esiste. Non so, paesi come il Ruwanda, l'India, l'Estonia. In Estonia tutti hanno la firma digitale, il 99% delle persone ha la firma digitale. Sto parlando dell'Estonia, ok, dimensione più piccola da gestire, però... E pagano tutto, tutta la pubblica amministrazione funziona sulla firma digitale. La stessa cosa il Ruwanda e l'India lo stesso. Poi l'India hanno fatto sfracelli, perché la metà della popolazione non ha internet, quindi hanno fatto un po' le cose a caso [*ride*], però il concetto di base era giusto. E ovviamente, se tu lo estendi, è la stessa cosa. Però, se non si fanno policy e non c'è educazione, noi possiamo fare il nostro piccolo, però... [*si interrompe spontaneamente*]

D. Ehm... questa esperienza, che cambiamenti ha portato, invece, nella tua vita, nella tua esperienza personale.

R. Secondo me, sicuramente radicale, nel senso che è la mia prima esperienza lavorativa... capire cosa voglia dire. Sto scoprendo un poco cosa mi piace e cosa non mi piace fare, tra virgolette, e... parte del mio contratto è con l'università di Cagliari, come... tipo [*parole incomprensibili*], qualcosa del genere.

D. Come, scusa?

R. Tipo *Industrial Phd*. Cioè io lavoro per un'azienda e posso fare anche una parte di ricerca.

D. Ah, ok, sì, sì.

R. E mi sto accorgendo che la ricerca, o il mondo accademico, non è che fa per me. E' una passione proprio soggettiva, quella. E mia madre è un'accademica, e anche mio padre, quindi... [*Ride sonoramente*]. Per certi versi è... sì.

D. Ok. E cosa ti evoca la parola Sardex? Se dovessi dirmi quattro concetti?

R. Eeeeh... [*Ci pensa*] Sicuramente innovazione, per quello che ti ho detto. Una bellissima opportunità per me. [*Ci pensa*] Un bel sogno. E tanto lavoro duro da fare, che... [*Ride*] sai, qui le ossa...

D. È un sogno in cui però bisogna fare un po' di fatica...

R. Eh , diciamo che non te lo regalano [*ride*], anzi, tutt'altro.

D. E secondo la tua percezione, cosa cambia psicologicamente tra scambiare servizi in Sardex e farlo in Euro? Intanto, per esempio, tu percepisci una parte dello stipendio in Sardex?

R. No. Solo se richiesta.

D. Se richiesta da?

R. Da me.

D. Da te.

R. Da me. Diciamo che... la parte... la libertà contrattuale fra datore di lavoro e impiegato sta lì. Non è che possiamo, neanche noi, obbligare i dipendenti a prenderla, se non in bonus, che dici: "guarda, questo è in più".

D. Ok.

R. Tendenzialmente funziona così, quindi, diciamo che... io, se non in rari casi, non l'ho chiesta. Cosa cambia realmente? Anche lì, se scatta qualcosa cambia qualcosa, se no... nella transazione economica. Quando scatta, scatta perché io sto pagando e tu chiedi: "ma tu cosa fai? Qual è la tua realtà?". Nasce lì, si crea la relazione dove inizi a capire un po' qual è... Soprattutto ora è forte, però se tu... se si radica talmente tanto il sistema, diventa quasi... si supera un processo di istituzionalizzazione della rete, quel fattore dovrebbe andare a calare, teoricamente. Perché ormai è consolidato e tornano ad essere veramente delle transazioni economiche. Devi sempre calarlo nel contesto di adesso: difficoltà, crescita. E di quello che è l'impatto di un sistema di difficile lettura, cioè di difficile... di... che ha delle difficoltà economiche e nei contesti territoriali. Ti ho detto quello perché l'altra critica che si fa ai sistemi complementari è: "sì, bellissimo, sì, tutto figo, però sono anticiclici verso, diciamo, la curva della crescita economica". Quindi se va giù loro crescono, se va su dovrebbero scendere. La risposta che, secondo me, è fatta per Sardex è il fatto che, sì, si arriva comunque all'[ottimale?, al totale? ottario?] di queste transazioni, a quel punto, magari, quando l'economia è su... però sei talmente radicato che sei veramente un'infrastruttura per il territorio e la usi come acceleratore dello sviluppo locale, perché, sì, è basato sulla capacità inespressa, ma se io produco cento, un giorno comunque dovrò puntare a produrre centoventi di quello che producevo prima e quel 20%, se lo faccio in economia Sardex, per come è strutturata la rete, cresce più in fretta.

D. Molto interessante.

R. [*ride*]

D. A me interessano anche gli aspetti economico-finanziari.

R. No, no, no, io dicevo, cioè, te lo dico per... comunque...

D. E' giusto avere una panoramica completa. A parte il fatto che anch'io, fin da ragazzino, mi sono interessato di finanza, se vuoi poi ti racconto, però, chiaramente, è evidente che c'è questo aspetto. Come dici tu, dare solo importanza alla questione della creazione di capitale sociale eccetera è limitativo. Almeno dall'esperienza che ho avuto io dalle interviste che ho fatto, sì, questo è percepito, ma se non ci fosse anche l'altra componente...

R. Non funziona.

D. Avrebbe già chiuso. Invece, ci sono stati alcuni problemi o ostacoli di qualche genere? Trovi che ci siano cose che si potrebbero migliorare?

R. Tutto si può migliorare.

D. In che modo e su che cosa? Su che fronti?

R. Sicuramente, come ti dicevo prima, comunque, la trasformazione di una società, da S.R.L. a S.P.A., a società di un certo peso, non è semplice. Creare un'organizzazione, perché è un'organizzazione una società, che ormai siamo quasi sessanta solo in Sardex, più venti consulenti, va gestita. Ovviamente lì si può migliorare tantissimo. Più sei... Il paradosso è che noi, come ho detto prima, recepiamo di sviluppare questo sistema alternativo, ma adottiamo le regole della finanza normale. Siamo una start-up, siamo visti come una *start-up* e ci considerano, veniamo gestiti come una start-up dagli investitori. L'investitore cosa vuole? Proventi, vuole come utilizzare la struttura. Quindi, diciamo, far capire e comunicare che le due cose devono combaciare, che la direzione è comunque comune, a volte non è semplice.

D. Ok. C'è qualche aneddoto che mi vuoi raccontare, legato a Sardex? O qualche cosa curiosa che è capitata? Anche no eh, se non ti viene in mente.

R. Di particolare no. A me piace tantissimo parlarne, raccontarne, perché se vuoi ci son dentro da tanto. Da poco sto... a Barcellona, si chiama... non so se programmi su altri sistemi complementari. C'è un *journal*.

D. Ho visto che state cercando di fare qualcosa sulla Francia o sulla Spagna, almeno quello che è arrivato sui giornali, però sai, non è detto che...

R. Boh, non proprio. Più fuori, credo, che la Spagna. No, ero lì perché c'era un summit di questo journal che si chiama... boh non mi ricordo... *complementary currency*... cerca "*journal complementary currency*". Loro hanno indetto un quarto numero, una quarta edizione in cui riuniscono un po' tutte le realtà che si occupano di monete complementari al mondo. E a me, quello che un po' ha colpito, è che sono tutte belle realtà dove il problema è la scala. È sempre il comune, è la regione piccola, quindi, in realtà, non riesci ad avere impatto. Cioè esistono quante? quattromila, tremila monete complementari, chi più per il sociale, chi un po' meno, quasi mai si sceglie la via di fare impresa, che io ritengo sia la via giusta. Nel senso che tu devi andare incontro a dei compromessi, come dicevo prima, perché? Perché ti dà la possibilità di crescere più in fretta, perché ti dà le risorse per farlo. Cose che se no rimangono un certo periodo, ma dei bei sogni che rimangono nel cassetto. E ho visto poche realtà, anzi, quasi nessuna, strutturate come Sardex.

D. Infatti è per quello che io la sto studiando.

R. E... cioè, a volte eccediamo nell'essere un po' supponenti, a volte ci si pone, rispetto a queste cose... però realmente non ho visto qualcosa di così, che può avere questo impatto tale. Per questo e per quello che... non so se ti ha raccontato Carlo di quelli che sono i progetti sulla Pubblica Amministrazione.

D. Hmm. No, nel senso, abbiamo parlato un po' di altre cose.

R. No, nel senso che, se tu continui a chiudere le *community currencies* su BtoB o BtoC, manca sempre un tassello, la Pubblica Amministrazione.

D. BtoB, BtoC, vuol dire?

R. *Business to Business e Business to consumer.*

D. Ok.

R. Cioè, se fai solo per consumer e non butti dentro le imprese è chiuso. Se fai solo imprese per imprese è chiuso. Devi avere qualcosa che ti permetta di farlo, cioè, concretamente, di mettere tutti i tasselli di un sistema economico dentro, cioè di un sistema macroeconomico dentro: Pubbliche Amministrazioni, imprese e privati.

D. A quel punto gli anelli della catena ci sono.

R. A quel punto ci sono, avviene a quel punto che c'è una struttura che può generare un impatto serio sul territorio, se no rimani chiuso.

D. Come mai, secondo te, non avviene questo, in gran parte?

R. Nel resto del mondo?

D. In gran parte delle esperienze.

R. È un problema di scala. Definisci territorio! Che cos'è un territorio?

D. *[L'intervistatore ride alludendo al fatto che comprende la difficoltà della sua domanda]*

R. Esatto! No, è quello il problema! Perché tutti dicono: "noi lasciamo il valore sul territorio".

D. Quale?

R. Quale? Faccio un esempio. Esempio banale di problema applicato, per far capire la necessità di modificare gran parte il modello. Tutti i circuiti sono circuiti territoriali e, teoricamente, non possono comunicare tra di loro in Italia. Io sono un'impresa che sta a Novara, dove ho i miei interessi? Non ce li ho in Piemonte, ce li ho in Lombardia. Però, evidentemente, nell'economia Piemex ho difficoltà a lavorare, perché è tutto dall'altra parte.

D. Certo.

R. Legalmente sono in Piemonte, però il mio territorio di vita economica è la Lombardia.

D. Chiaro. Cioè il territorio geografico è diverso dalla rete economica, no?

R. Esatto. È quello che, secondo me, molto spesso viene... si perde quello. Per esempio a Barcellona, ero a Barcellona lì per questo loro *summit* e ci presentano la moneta locale di una cittadina che sta a fianco. Cioè, come se fosse Barcellona, solo che è attaccata, è un'altra comunità. "Ah, ma no, perché qua abbiamo dall'altra parte un centro commerciale e altre cose qui intorno, che non sono in questa città, ma son fuori, quindi vogliamo che le attività locali lascino in territorio qui". Ma dove devi andare? Vabbé. Questa città, che è di cento persone, che è dentro Barcellona, cosa produce? *[Ride]*

D. Chiaro. Infatti, ti volevo dire, una gran parte dei problemi che mi hanno posto gli utenti sono legati al fatto che i fornitori, magari loro non li trovano qua. Cioè, per certi tipi di prodotti, magari i fornitori in Sardegna non ci sono.

R. Eh.

D. Chiaramente, se manca quell'anello, loro non hanno come spenderli, i Sardex.

R. Sì, sì.

D. Cioè, li possono spendere solo, appunto, come *consumers*.

R. Per loro.

D. Per le loro spese personali. Chiaramente, uno di loro dice: "sto per uscire" perché... non ci sono [fornitori che accettano Sardex], magari, uno che vende prodotti elettrici e lampadine, un'altro che vende macchine fotocopiatrici o registratori di cassa ecc. Come fai se non hai... Gli arrivano, magari, un sacco di richieste di preventivo, però non le possono accettare proprio per questo motivo che dici tu, che la rete commerciale non coincide con la rete territoriale.

R. Eh Eh. È un bel problema! Cioè, la complessità che ti dicevo prima, qua, aumenta di scala e soprattutto, lì, l'altro grosso problema che hai è il bilanciamento di queste reti. Ovviamente, quello che è l'economia normale... è totalmente sbalzato, cioè, hai dei flussi che sono sballati. Con un sistema complementare, diciamo, può piegare un po' questo andamento di questi flussi e riportarli un po' indietro. E su che cosa lo vai a fare? Anche quello è un'altro paio di maniche abbastanza grande. Il livello di complessità è quello. Le altre realtà non ci arrivano, perché... molto spesso cadono nel fatto che "è la mia moneta". È la mia moneta, però, nel 2016 non vuol dire niente. [*ride*]

D. Certo.

R. E ritorna la questione: che cos'è la moneta? A cosa serve? Non è un mezzo di scambio se tu parli della "mia moneta". Se tu dici "la mia moneta", non è un mezzo di scambio. [*ride*]

D. Ok. C'è qualcos'altro che vuoi aggiungere?

R. Boh, no, se non hai cose da chiedermi.

D. Mi hai già detto un sacco di cose interessanti. Ti chiedo solo alcuni dati strutturali, che i miei professori vogliono che io abbia.

[*Segue la rilevazione dei dati strutturali*]

Fine intervista ore 17.10 circa.

| | |
|---|--|
| Anno di nascita | 1989 |
| Genere | M |
| Stato civile | Libero |
| Titolo di studio | Laura + apprendistato di alta formazione (Phd) |
| Professione | Assistente esecutivo alla direzione generale |
| Luogo di nascita (comune) | Binghanton (New York) U.S.A. |
| Luogo di residenza (comune) | Cagliari |
| Professione Padre | Docente universitario |
| Professione Madre | Docente universitario |
| Nome azienda | Sardex |
| Comune | Serramanna |
| Settore | Circuito di credito basato su moneta complementare |
| Zona di operatività | Sardegna (con <i>partnership</i> in Italia) |
| n° dipendenti (circa) | 60 circa |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | Non percepisce parte di stipendio in Sardex |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 22 Maggio 2017 di Dario Lanzetti (D.) a
Valentina, dipendente di Sardex S.P.A. (R.) [S_TP4]

[L'intervistata dichiara che non potrà dedicarmi molto tempo. Inoltre chiede e riceve rassicurazioni sull'anonimato dell'intervista.]

Inizio intervista ore 17.13.

D. Va bene... descrivimi un po' il percorso che hai fatto, chi sei e come sei arrivata qui.

R. Eh, In generale quindi. Allora, io sono laureata alla magistrale di lingue moderne per la comunicazione e la cooperazione internazionale all'Università di Cagliari. Il mio percorso è un percorso fin dall'inizio misto studio/lavoro; nel senso che, fin da subito, quindi fin dalla frequenza del primo anno di lingue e comunicazione a Cagliari, mi ero resa conto di quanto il percorso fosse estremamente accademico, quindi incentrato su appunto su contenuti estremamente accademici e poco calati nel territorio, nel... prima che nel territorio, diciamo, nelle questioni più pratiche della comunicazione; e quindi, insomma, decisi subito di - dopo qualche anno - partire a Milano per un'esperienza professionale che fosse più concreta, sia formativa, sia proprio professionale, lavorativa. E così, insomma, ho effettivamente sperimentato quali fossero tutte le possibili branche della comunicazione, dalla comunicazione aziendale a quella sociale. Io studiavo comunicazione, studiavo linguistica, studiavo didattica delle lingue moderne, studiavo storia del cinema, storia della musica, comunicazione pubblicitaria; veramente, la comunicazione a trecentosessanta gradi. Quindi, per uno studente della triennale, con questo tipo di percorso, è veramente difficile orientarsi; quindi mi sono auto-orientata con dei percorsi formativi che proponeva allora la regione lombarda e con un master in FRP (?) alla Federazione Relazioni Pubbliche italiana, presi allora questo master in preparazione alla pratica professionale delle relazioni pubbliche e della comunicazione d'impresa; e quindi sostanzialmente quello è stato poi il mio orientamento, un po' per tutta la vita successiva formativa e professionale, tranne che per la parentesi della magistrale, in cui, essendo disponibile a Cagliari la magistrale in comunicazione e cooperazione internazionale, scelsi quella. Ovviamente poi declinandola e cercando dei contenuti che potessero essere, continuare ad essere interessanti per tutta la formazione precedente che mi ero già creata nell'ambito e poi con... diciamo, togliendomi lo sfizio di una tesi in comunicazione d'emergenza e strumenti di comunicazione utilizzati dalla protezione civile e da tutte le istituzioni e gli attori che si occupano di comunicazione d'emergenza a livello internazionale, perché questo era, al di là della comunicazione aziendale, proprio il mio principale interesse. Poi non sono riuscita a svilupparlo, almeno l'ho sviluppato ma non in ambito lavorativo. Quindi sì, comunicazione aziendale, principalmente, è sempre stato il mio *core*. A Milano ho lavorato per una società di consulenza di direzione come metodo spa (?), che penso

tu possa aver conosciuto. Sono stata molto fortunata perché loro mi hanno dato un imprinting ottimo, sia da un punto di vista di teoria della comunicazione, che di approccio alle grandi aziende e clienti. Poi ho lavorato al Parco Nord Milano. Lì ho fatto veramente di tutto. Ho imparato soprattutto ... diciamo che ho proseguito la mia iper-specializzazione in organizzazione di eventi, però ho curato anche l'URP, ho continuato nel *content management* eccetera, e anche nella gestione poi del *blog*, tutti gli strumenti di comunicazione che poi hanno fatto parte di un continuum nella mia esperienza professionale. Data questa visione a trecentosessanta gradi nella comunicazione, Sardex quando mi ha incontrata, devo dire abbastanza casualmente, nel senso che non partecipavo ad una selezione. Credevo di non stare partecipando ad una selezione e invece alla fine era proprio così. Li avevo contattati perché li seguivo da tanto tempo. Dopo diverse esperienze professionali qua a Cagliari avevo bisogno di fare un salto perché quello che mi dava Milano effettivamente qui in Sardegna non lo ritrovavo, in quanto a qualità, appunto, di aziende che mi permettessero di far parte dell'ufficio comunicazione di un certo tipo. E quindi io... neanche per troppo tempo, come si dice...

D. Non te li sei filati?

R. No, no! Non è che non me li sono... Non li ho, come si dice, corteggiati, non li ho neanche dovuti corteggiare più di tanto perché fortuna ha voluto che loro... che ci fosse una posizione scoperta, stavano selezionando diverse persone, e quindi sono stata assunta come *Social Media Manager*.

D. *Social Media Manager*, che è la tua attuale posizione?

R. È la mia attuale posizione ufficiale in Sardex, ma in Sardex mi utilizzano, nel senso, sono impiegata sin dall'inizio sia nella cura di tutti i canali social dell'azienda, ma in altrettanto modo, per quantità di tempo impiegato eccetera, nel *content management* in generale per tutti i prodotti di comunicazione, non tutti ma tanti, e in special modo se sono orientati al marketing. Supporto poi dell'ufficio stampa, all'organizzazione e supporto agli eventi. Come è stato soprattutto per Mitzas, che è l'evento principale, di punta, di Sardex, nel qual militano ricercatori, imprenditori, istituzioni eccetera. Un bellissimo evento, diciamo, di sinergia con il territorio, non solo regionale, ma anche nazionale e internazionale.

D. Quanto tempo fa sei entrata?

R. A settembre.

D. A settembre... da pochissimo. E cosa ti aspettavi quando hai deciso di iniziare questa esperienza?

R. Allora, mi aspettavo una realtà dinamica, e così è stato. Mi aspettavo di continuare ad imparare qualcosa di nuovo nel settore della comunicazione, e così sta avvenendo; mi aspettavo un team giovane, che ho visto fin dall'inizio dei primi colloqui, e così è stato. Quindi, in realtà, nessuna aspettativa è stata disattesa; ma anzi, hanno ancora di più nutrito il mio interesse per questa realtà. In Sardegna è un *unicum*, in Italia anche, a livello internazionale, per certi versi, pure. Quindi mi ritengo fortunatissima. Ed è uno scambio continuo con professionisti giovani e

meno giovani, ma quasi tutti molto giovani, anche più giovani di me, che hanno veramente da dire tanto al mercato... cioè alla costruzione di un mercato nuovo, di un mercato economico nuovo e di un mercato di relazioni, è brutto dirlo così, ma, diciamo, ad una... proprio alla costruzione di una nuova rete di relazioni che, secondo me, vabbé è stupido dirlo, sono dei punti autoflessi. No, nel senso è talmente ormai risaputo che il potenziale di Sardex sia enorme, che è quasi inutile ripetercelo. Da un punto di vista interno te ne rendi conto. La nostra narrazione interna è una narrazione che corrisponde esattamente a quello che raccontiamo all'esterno. Che lo dica io vale poco. Nel senso che potrebbe essere un approccio promozionale, a questo punto. In realtà, se tu hai fiducia in quello che sto dicendo, è esattamente così. È esattamente così. Cioè, viviamo il cambiamento giorno per giorno, perché è un'azienda che vive il cambiamento giorno per giorno, che è un animale in movimento continuo in tutto e per tutto, dalla sua, come si dice... ragione sociale, che è cambiata da poco, agli attori che partecipano all'interno, ai consulenti che satellitano intorno a Sardex, ai prodotti che creiamo, alla comunicazione, allo stile comunicativo, che è in continuo divenire perché è in continuo divenire l'azienda e quindi la dobbiamo per forza adattare man mano a quella che è la nuova costruzione del circuito.

D. Prima mi hai parlato di Sardex come un unicum a livello regionale, nazionale, ma anche internazionale. Spiegami un pochino meglio perché.

R. Per tantissimi motivi. Per l'approccio che ha nei confronti, prima di tutto, dei suoi... partiamo dal piccolo: per l'approccio che ha alla sua stessa idea, cioè, perché siamo nati, con che tipo di umiltà, con che approccio, che è appunto tutto d'umiltà, vogliamo procedere nei territori. Questo è già qualcosa che, per la mia esperienza professionale in Sardegna, è più che un *unicum*, forse si ritrova in poche altre realtà di questo tipo. Per la volontà di inclusione, che è continua, per la volontà di interazione, che è continua, che non crea muri, che non ha quasi confini. E per il riscontro della stampa, che è settimanale, che a volte è anche quotidiano. Per la gestione del personale, per come ci fanno vivere l'azienda, per come la viviamo. Anche nei momenti di difficoltà, che è normale che in qualsiasi azienda ci sia, c'è un attaccamento spontaneo all'azienda. È un riconoscimento di sé stessi e della propria identità di professionisti in quello che stiamo facendo. Questo per me è assolutamente palpabile in tutti, tutti i dipendenti, in una percentuale molto molto alta. E io sono... ho una capacità analitica abbastanza spiccata per la mia storia professionale, anche se sono giovane. Però osservo in continuazione. Quindi questo lo vedo e mi è utile anche per il mio lavoro, per le operazioni che facciamo di comunicazione interna, perché è normale che, ed è giusto che condividiamo tutti questa esperienza e non dobbiamo neanche dircelo, ce la sentiamo proprio dentro, non c'è niente da fare. E poi per tanti altri piccoli aspetti, che non sono piccoli aspetti, che è la volontà, per esempio, di rimanere qua, nonostante sia una S.P.A., nonostante ci sia l'attenzione delle università, della stampa, di tutti gli *angel investors* eccetera. Noi siamo nati per il territorio nel territorio, rimaniamo a contatto con il territorio e restiamo qua.

D. Nonostante tu mi abbia detto che la vostra volontà di inclusione, invece, è senza confini.

R. Sì, esatto! Perché poi, nella costruzione di Sardex, l'intervento di chiunque, del consulente, dell'accademico, del ricercatore, del dottorando, dello studente, sono accolti e sono fondamentali. Ogni intervento viene accolto come un nuovo tassello che creerà la storia di Sardex di oggi e di domani, è così.

D. Benissimo, passiamo, visto che dobbiamo fare in fretta...

R. Vai, vai tranquillo.

D. Ti chiedo: tu stessa percepisci una parte in Sardex del tuo stipendio?

R. Allora, io sono entrata relativamente da poco. Tu dirai: "ma come, da settembre non è poi così poco". Allora, siamo... talmente, come persone, a prescindere dai lavori che facciamo, siamo talmente legati al mercato Euro che per creare degli agganci a un nuovo tipo di mercato, in questo caso quello Sardex, ci vuole del tempo. Quindi... anzitutto i primi mesi sono stati per me di completo assorbimento nelle attività. Quindi ho pagato quasi nulla, probabilmente in Sardex. Altri colleghi pagano già tantissimo e man mano percepiscono quote sempre più alte dello stipendio in Sardex. Ci sono da più tempo di me. Io per esempio posso dirti che mi sposterò a breve e parte delle spese saranno in Sardex. Nella mia quotidianità ancora devo cercare, sì, dei fornitori che siano, insomma, situati in delle zone che frequento, in cui spendo, e ne ho già individuati diversi, tra cui la mia estetista, che entrerà in Sardex a breve. E quindi parte dei trattamenti verranno fatti in Sardex. Quindi in prospettiva, sì, l'ho già... sto costruendo il modo di farlo. In futuro sempre di più, non c'è dubbio.

D. E a livello psicologico cosa cambia tra scambiare servizi in Sardex e scambiarli in Euro?

R. Moltissimo. Moltissimo. Già per quanto mi riguarda personalmente, non ho una lunga esperienza, come ti dicevo, ma ho parlato tante volte di Sardex a miei fornitori, insomma, dei fornitori come persona fisica. E già parlarne significa sentirsi parte di una famiglia comune. Ho un'esperienza molto diretta di quello che è per gli aderenti, perché curo i gruppi social dell'azienda e quindi ho un contatto quotidiano con loro, con la loro identità digitale, diciamo così. Alcuni dicono che non c'è differenza tra identità reale e digitale, secondo me qualche differenza un po' c'è. Posso dirti che loro tendono a essere molto critici. Allora, non è complicato, però devo spiegarlo bene. L'attaccamento al circuito è tale per cui c'è una, in tanti di loro, una volontà di difesa e di autodifesa del circuito, delle regole del circuito, delle modalità che occorrono e che sono sane, delle modalità sane nell'interazione nel circuito. Quindi nei gruppi spesso si viene a vedere questo, si sperimenta questo: una continua promozione proprio di quelle che sono regole del circuito. Un Euro vale un Sardex. Nel circuito la fiducia è importante. Quindi alcune volte ci sono, in tutto rispetto, non degli scontri, ma insomma delle discussioni anche su questi aspetti ed è molto interessante perché viene fuori che loro hanno capito che la fiducia nel circuito è estremamente importante e che il rispetto delle regole sono

estremamente importanti e auto-promuovono, promuovono all'interno del circuito queste dinamiche. Quindi questo è molto frequente da verificare nel gruppo e anche, [il] che è altrettanto bello, la promozione delle altre imprese: sono stata qua, ho mangiato bene, fatelo anche voi, ho comprato da loro, ve lo consiglio. Quindi è proprio vero che Sardex è una vetrina per spendere in Sardex, ma anche verso il mondo Euro, perché poi...i nuovi clienti che arrivano in isola e in rete, tra parentesi in un gruppo pubblico ci sono anche simpatizzanti, quindi vengono a conoscere le imprese. Perciò è un circolo virtuoso di promozione reciproca, che nei gruppi è abbastanza evidente. Quindi sì, questi sono i due aspetti, lo spingere per la fiducia nel circuito, per la conservazione delle regole che rendono sano il circuito, che poi sono regole di buona convivenza di tutti i mercati. Ma nel mercato Euro ormai non ci... cioè qual è l'istituzione, il soggetto, che ti educa, cioè che ti stimola all'educazione finanziaria? Nessuno! Quindi Sardex, in un certo senso, fa anche questo: c'è un'educazione finanziaria indiretta, che non è tanto come tu spendi i tuoi risparmi, ma è tutto quello che ci siamo dimenticati della moneta, degli scambi. Sardex, volendolo e non volendolo, fa questo: supporta gli utenti anche nell'essere protagonisti nel mercato nel quale scambiano, nel quale creano il proprio *business*.

D. Molto interessante. Ci sono, invece, stati alcuni problemi o vedi degli ostacoli di qualche genere nel sistema di scambio di Sardex?

R. Allora, su questi aspetti potresti intervistare un *broker*. Sicuramente può spiegarti meglio di me queste dinamiche, con esempi concreti, con uno storico un po' più ampio. Su questo ti rimando volentieri a un *broker*, perché potrei dirti qualcosa, però è giusto che sia un *broker*...

D. Però dal tuo punto di vista?

R. Dei problemi, in che senso? Spiegami meglio, Dario.

D. Non so... per esempio, io ho riscontrato nelle interviste magari problemi di reperibilità dei prodotti dei fornitori per alcune aziende, o alcuni mi hanno detto, invece, che hanno avuto qualche problema con la gestione del *software*...

R. Sì, allora, su questo posso dirti anche qualcosa anch'io. Poi, ripeto, se vuoi avere una visione più ampia chiedi a un *broker*.

[*Intervistatore e intervistata discutono su eventuali contatti di brokers da intervistare*]

R. Per quanto riguarda la piattaforma, per quello che ho visto, c'è stato ultimamente un aggiornamento molto importante della piattaforma e dei servizi offerti dalla piattaforma. Questo ha sicuramente fatto fare un salto di qualità nel come gli utenti di Sardex possono usufruire dei servizi grazie a questo spazio virtuale, che non è poi così virtuale, che è assolutamente di promozione, di ricerca degli utenti aderenti eccetera, che è fondamentale per l'utilizzo del circuito. Io credo che l'apertura del circuito ai feedback anche negativi, ai suggerimenti degli utenti, sia stato fondamentale anche per arrivare a modifiche di questo tipo. Sicuramente Sardex è un'azienda giovane, era un'azienda ancora più giovane qualche anno fa. Inizialmente i prodotti, anche informatici, che sono stati creati

erano sicuramente funzionali altrimenti l'azienda non sarebbe cresciuta così tanto, non avrebbe fatto un più centinaio di punti percentuali nel transato e nell'accesso di nuove aziende. Quindi, sicuramente, è stato sufficientemente funzionale. Però poi, una volta che il circuito cresce, è stato necessario aggiornare la piattaforma, creare l'app, manovrare la web app in modo che fosse ancora più funzionale tutta la ricerca eccetera... ed educare sempre di più anche, cosa che sta avvenendo nelle aziende, all'utilizzo di alcuni servizi promozionali che sono gratuiti all'interno della piattaforma stessa. Però, sì, sono arrivati poi tanti suggerimenti nel tempo, ma è giusto che sia così, è normale, succede per tutte le app, per tutti i *software* utilizzati dalle aziende che fanno *fintech* o questo tipo di servizi simili a Sardex. Poi, invece, mi dicevi l'altro aspetto era?... la piattaforma e poi?

D. La questione dei fornitori, che a volte, per certi tipi di attività, forse perché loro non sanno usare bene i servizi o forse perché effettivamente non trovano nel circuito alcuni loro fornitori si ritrovano magari a dover rifiutare alcune richieste di preventivi in Sardex perché poi non sanno come spenderli. Ti spiego meglio, per esempio il venditore di materiali elettrici oppure, non so, di macchine fotocopiatrici, di cose che non vengono prodotte in Sardegna, dice "io non posso permettermi di vendere dieci registratori di cassa facendomi pagare, non so anche solo il venti o trenta per cento, in Sardex perché poi io non posso pagare i miei fornitori in Sardex e mi ritrovo magari con un disavanzo".

R. Allora, su questo sì, ti rimando ai *brokers* volentieri, nel senso che, proprio questo esempio che mi hai fatto è un esempio importante, che presuppone anche una dinamica di aiuto di questo tipo di aziende che acquistano fuori particolare. Quindi.. il mio lavoro rimane comunque questo e questo tipo di dinamiche che sta dietro questo esempio che mi hai fatto è particolare, quindi preferisco che ti venga spiegato da un *broker*.

D. Può avvenire anche, per esempio, tra persone che sono molto contente di rimanere dentro, per esempio, io ho sentito un ottico che è felicissimo di essere dentro Sardex, però mi ha detto: "io ora, finalmente, sono riuscito a trovare un fornitore di liquidi per lenti, ma altrimenti non ne ho e li devo spendere per le mie cose. Questo significa che io posso arrivare a un due per cento del mio fatturato in Sardex non posso andare a un venti".

R. Allora, il primo esempio è più particolare, su questo posso dirti quello che è il mio parere rispetto a quello che ho visto, che ho sentito dagli iscritti, che ho sentito dai *brokers* eccetera. Presupponendo sempre che il mercato Sardex è un mercato aggiuntivo...

D. Quindi è un di più?

R. Eh, è un di più che attivamente però costruisce il *business* dell'azienda e lo fa crescere eh?. Nel senso che le quote saranno sempre comunque minoritarie rispetto al mercato Euro. Su questo non ci piove. Questo della ricerca dei fornitori adatti a... eccetera tira fuori due aspetti, secondo me importanti: uno è il circolo virtuoso che spinge le aziende stesse a far entrare nuove imprese nel circuito. Più, ovviamente, imprese stanno all'interno del circuito, più scelta c'è, anche più di

prossimità, che spesso è un problema, il fatto che possano non esserci imprese... che il tuo fornitore possa non essere proprio vicino a te. A volte crea delle opportunità. Come dire, delle persone, che non si sarebbero mai spostate così tanto in Sardegna per comprare quella cosa, l'hanno fatto e l'hanno fatto con piacere. E questo è veramente un dato che spesso viene ritenuto, come si può dire? È un dato speciale, è un elemento speciale, spesso anche descritto in ambito accademico, con delle interviste come hai fatto tu. Cioè il fatto: "non l'avrei mai fatto, mi sono spostata per poter comprare questa cosa", perché ti dico che è speciale? Perché l'idea del tempo, la mia idea mentale del tempo è differente, se ho io voglia di spostarmi per comprare una cosa lontano. Oggi la nostra idea di tempo è così [schiocco di dita] è *quick*. Deve essere tutto immediato. Invece questa riscoperta della lentezza, della sana lentezza, dell'approfondire i rapporti, è costitutiva anche del fatto [che] spesso il rapporto è di prossimità, siamo nella stessa regione, ma non di immediatezza completa, come vogliono tanti strumenti che utilizziamo oggi. E ok, questo è un aspetto, l'altro non mi ricordo... eh, mi sono persa...

D. Quello che proprio non ha la possibilità di trovare un fornitore perché il prodotto che lui compra non esiste in Sardegna. Però, per esempio, in questo caso lui ha risolto trovando un fornitore nel circuito Venetex.

R. Sì esatto, era quello che volevo dire... la gestione, quindi da un lato ti impone una ristrutturazione quasi mentale, forse è una cosa che a te può interessare, questa; e dall'altro apre il tuo mondo di relazioni ad altri lidi a cui magari non avevi pensato. Quindi diciamo ti consente di rafforzare la tua capacità logica di interazione, cioè la tua logica di relazioni diventa un attimino più complessa e dalla complessità spesso nascono delle opportunità. Io sono una persona che pensa sempre positivo, quindi questi sono i primi aspetti che ti dico. Dalla difficoltà tiro fuori un'opportunità. Le difficoltà in questo ci sono sicuramente perché il circuito, è un circuito nel quale alcuni settori merceologici sono in arricchimento. Qua sta tutta la bravura del *broker*: ad aiutare l'impresa che vuole stare nel circuito, che trova vantaggio nello stare nel circuito, a spendere i propri Sardex, a comprare, spendere, a scambiare declinando le proprie esigenze nella contingenza del momento. E questo viene fatto quotidianamente dai ragazzi, che in questo sono bravissimi, stabiliscono ottime relazioni di fiducia con le aziende, conoscono molto bene tutte le filiere eccetera e quindi fanno questo lavoro egregiamente. È chiaro che spesso la difficoltà non è che non è reale, ma a volte è reale a volte è mentale. È difficile distinguere per gli imprenditori questo. A volte è reale, non c'è quel fornitore, ancora quel fornitore deve entrare nel circuito, probabilmente. Ce ne sono altri che servono alla tua impresa in altro modo. Se no non saremmo sempre in crescita, se ci fossero già tutti dentro, no?

D. Quante aziende ci sono adesso, all'incirca, nel circuito?

R. Ci sono quasi quattromila conti Sardex. Questo è un dato che però ti consiglio di chiedere più a Nico e ai *founders*. Nico è assistente di direzione, e ai *founders*. Però, diciamo, come conti aperti compresi i BtoE dovremmo essere sui, più, oltre quattromila. Tremilacinquecento imprese ci siamo...

D. BtoE sarebbe?

R. Conti dipendenti. Oltre tremilaecinque e andiamo a salire di molte centinaia con tutti i conti dipendenti. Però chiedi bene questi dati, Dario, perché sono in continuo aggiornamento, quindi occhio. Su questo lo dico non ci metto... su questi dati chiedi sempre l'aggiornamento ai founders

D. Una cosa che mi ha colpito, se hai ancora cinque minuti, è quando hai detto: "è brutto da dire, ma si parla di mercato di relazioni".

R. Sì, nel senso, mi è venuto spontaneo unire mercato e relazioni, sono parole che utilizziamo spesso. Quindi, adesso non ricordo la metafora per dire che le ho associate in modo spontaneo. In realtà non è neanche corretto, ma forse anche, perché, se tu me lo concedi, in un certo senso, nel circuito non si scambiano solo beni e servizi ma anche relazioni. Nel senso che, grazie alla fiducia nel circuito, se io ho fiducia in te... È una roba vecchia come il mondo, stiamo parlando di una cosa vecchia come il mondo. Semplicemente in Sardex è diventato una quotidianità. Se io, imprenditore, ho fiducia in te, nelle tue relazioni, le tue relazioni diventano mie. Me le proponi, me le promuovi, diventano mie. Quindi in un certo senso sì, perché no?

D. Adesso non vorrei confondermi perché sono alla terza intervista di fila, ma mi hai parlato tu, del fatto che della moneta si è perso questo aspetto?

R. Adesso? Sì, ti ho detto qualcosa del genere poco fa, nel marasma di tutti i periodi e delle frasi che ho detto sì.

D. Cioè, nel nostro scambio con l'Euro abbiamo perso un po' alcune dinamiche, che appunto sono vecchie come il mondo, dici tu.

R. Mah... qua, come dire, la moneta, il Sardex, la moneta, produce valore prima di diventare moneta.

D. In che senso?

R. Eee questo è un concetto...

D. Però forse è uno dei punti chiave.

R. Uno dei punti chiave, però su questo è fortissimo Carlo, io non mi addentro.

D. Vabbé dai, un'opinione così flash. Cioè, la percezione del valore è diversa e questo è evidente.

R. È diversa perché il circuito si muove prima di tutto con la moneta della fiducia. Prima del bene, prima del servizio, c'è la fiducia.

D. C'è qualcosa che vuoi aggiungere, qualche aneddoto che mi vuoi raccontare?

R. Eh, ce ne sarebbero tanti, che adesso non mi sovengono. Ti posso... Fammici pensare un attimo. Mah, io ho respirato, veramente, un'aria estremamente positiva in questi mesi. Estremamente positiva... non ho aneddoti... ne avrei tanti però in questo momento non mi vengono in mente... se non magari uno perché... non è neanche un aneddoto in realtà, però mi è piaciuto molto. Poco fa riguardavo e

facevo un'analisi social, noi monitoriamo, ovviamente, i canali social in continuazione. Sono tornata molto indietro nel tempo, per vedere cosa facevano prima di me, lo faccio spesso. Oggi son tornata molto... son tornata proprio agli albori. E poi ho ripassato un po' il mio anno e c'è un post con una bellissima foto di un oleificio Sardex, uno dei posti fotografici che piacciono moltissimo ovviamente perché Sardex è relazione e il volto umano dell'azienda è fondamentale e lo sarà sempre di più. Le aziende saranno sempre di più protagoniste nei nostri canoni di comunicazione, ed è giusto e normale che sia così. Lo sono già state e l'hashtag #ilcircuitosiamonoi è nato per questo motivo, per dare valore a quello che è già un valore del circuito. E comunque riguardavo uno di questi post e lì è stato carino vedere come un semplice post ha creato una transazione. Un'azienda del circuito ha visto il post, ha visto l'oleificio, ha chiesto informazioni e, tu dirai: "cosa c'è di carino in questo?", a parte il continuare a creare opportunità in qualunque cosa facciamo, perché effettivamente è così. Qualunque cosa... sono stati molto bravi e continuiamo a essere molto bravi in questo. Ma la cosa carina è stata che lui ci ha fatto sapere, quasi come fosse in forma privata, ma in realtà eravamo lì davanti a tutti. Il canale lo seguono trentunomila persone, quindi, insomma... E ci ha detto "allora abbiamo chiamato il signor Mario, adesso non ricordo, che ci ha fatto sapere che è disposto alla transazione, quindi è andato tutto bene, grazie mille". Che è una roba che ti fa venire i brividi dalla felicità, perché lui l'ha detto così, con tutta l'umiltà e la naturalezza di una conversazione privata, di un ringraziamento privato. Poteva anche non dircelo che la transazione era avvenuta, che te frega di dircelo. La tua relazione commerciale poteva nascere e morire lì, invece ce lo hai fatto sapere, spontaneamente. Questo secondo me è un aspetto molto bello perché significa che ti senti parte di qualcosa, stai condividendo qualcosa, non sai esattamente con chi. In quel momento sta rispondendo Sardex.net, però me lo dici.

D. Ci tieni a dirmelo e quindi vuol dire che c'è qualcosa di importante che va oltre la mera transazione economica, no?

R. Esatto.

D. Qualcosa in più. Benissimo, ti ringrazio tanto. Ti devo solo chiedere, se me li vuoi dire, qualche dato.

R. Vai tranquillo.

D. Anno di nascita

R. '83.

D. Stato civile...mettiamo quasi coniugata?

R. Dai sì...quasi coniugata

D. Sei la seconda che me lo dice

R. Qua in Sardex?

D. Sì più a nord, però in un'azienda, un'altra ragazza che si stava per sposare. Luogo di nascita?

R. Cagliari

D. Di residenza?

R. Attualmente ancora Cagliari.

D. Che lavoro fanno o facevano i tuoi genitori?

R. Allora, mio papà era un impiegato. Ora è in pensione. Mamma ha fatto la casalinga tutta la vita. Lavoro più duro e difficile che ci sia, che prima o poi verrà pagato. Da poco ho letto un articolo su quanto sia difficile sia per l'orario, che per...

D. Anch'io... sì, sì.. un sacco di soldi... gli straordinari... hai voglia!

[*Ridono*]

R. Spero ti sia stato utile Dario.

D. Certo, moltissimo.

Fine intervista ore 17.50.

| | |
|---|---|
| Anno di nascita | 1983 |
| Genere | F |
| Stato civile | Quasi coniugata |
| Titolo di studio | Laurea magistrale |
| Professione | Impiegata come social media manager |
| Luogo di nascita (comune) | Cagliari |
| Luogo di residenza (comune) | Cagliari |
| Professione Padre | Impiegato |
| Professione Madre | Casalinga |
| Nome azienda | Sardex |
| Comune | Serramanna |
| Settore | Circuito di credito basato su moneta complementare |
| Zona di operatività | Sardegna (con <i>partnership</i> in Italia) |
| n° dipendenti (circa) | 50-60 circa |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | Piccola quota dello stipendio a seconda delle spese in Sardex che ha intenzione di sostenere. |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 24 Maggio 2017 di Dario Lanzetti (D.) a
Paolo Dini (R.), presso sede di Sardex S.P.A. [S_TP5]

Serramanna (CA), sede di Sardex s.p.a. Ore 12.45.

L'intervistato si è dichiarato disponibile per un'intervista di trenta-quaranta minuti circa.

[All'intervistato, con il quale, dopo l'intervista, l'intervistatore ha scambiato alcune e-mail, è stata inviata la trascrizione. A seguito di ciò l'intervistato ha poi inviato alcune correzioni di parole non ben comprese (qui riportate in modo corretto) e precisato alcuni aspetti inerenti alle sue risposte (riportati in nota a piè di pagina).]

D. Dunque, Paolo, raccontami un po' di te: chi sei? Che percorso hai fatto nella tua vita?

R. Sono un ingegnere, ho scoperto di essere interessato alle scienze sociali verso i quarant'anni, per cui adesso faccio sia cose quantitative che cose qualitative. Per me le scienze sociali sono ricerca qualitativa, non mi interessa molto la ricerca statistica, con metodi statistici.

D. E il quantitativo, invece, su cosa lo applichi?

R. Diciamo che mi interessano i sistemi dinamici, perché avevo studiato la fluidodinamica, perciò, ancora, diciamo, quella prospettiva lì. Però, ecco, a seconda del caso, ecco, sto lavorando su cose di architettura di sistemi distribuiti, cose così tipo "block chain", cose di questo genere... Poi matematica astratta, matematica applicata, quello che serve di volta in volta.

D. Come hai conosciuto Sardex?

R. L'ho conosciuto perché avevo pubblicato un *working paper* sul sito di LSE in cui parlavo del sistema WIR svizzero e del sistema LETS. Questo articolo fu trovato da Giuseppe nel 2011-2012, non mi ricordo esattamente. Mi contattò, mi disse che gli era piaciuto e che...

D. Giuseppe?

R. Littera, uno dei fondatori. Mi chiese se potevamo conoscerci su skype e abbiamo cominciato a collaborare così.

D. E attualmente mi hai detto che sei un collaboratore di Sardex.

R. Sì, sono un consulente.

D. Un consulente.

R. Beh, diciamo che per qualche anno ho fatto il collaboratore accademico, abbiamo scritto un articolo insieme, sono venuto ai loro eventi Nitsas e abbiamo scritto.

Abbiamo partecipato a un progetto europeo insieme e poi, da agosto 2016, sono anche consulente.

D. E nel dettaglio, di che cosa ti occupi per Sardex?

R. Ecco, sia di aspetti di scienze sociali, in particolare teoria monetaria, sia di aspetti tecnici, in particolare dell'architettura delle infrastrutture. Poi a me interessa studiare effettivamente anche i dati di transazione dell'attività del circuito e quelli li studio dal punto di vista della fisica, perché non ti ho detto che ho insegnato fisica per qualche anno, c'è un po' questa...

D. Quindi cerchi di applicare dei modelli della fisica?

R. Vedo il circuito come sistema dinamico. Cerco di riconoscere delle caratteristiche, delle proprietà dei sistemi dinamici nei dati transazionali, nei saldi eccetera, sia a livello locale, sia a livello globale, di sistema.

D. Che cosa ti evoca Sardex?

R. Che cosa mi evoca? Hehe! E' un'innovazione che integra aspetti sociali, economici, culturali, politici e tecnici, che riesce a fare tutte queste cose insieme e in maniera abbastanza consapevole.

D. Quindi aspetti, economici, culturali, politici e tecnici... Bene, molto interessante questo, mi sarà utilissimo. Sì, mi parli di un sistema dinamico.... In effetti, dal mio punto di vista di osservatore, quando sono arrivato, sono partito dal nord della Sardegna, quindi un po' dalla periferia, se vogliamo, rispetto al centro del sistema, che sta qui a sud, a Serramanna, e in effetti ho visto... ho avuto un po' la sensazione di vedere come un'onda da lontano e arrivarci. Chiaramente le questioni in gioco cambiano, nel senso che dove è arrivata da poco vedo la necessità di integrare tutta la filiera. Qui vedo la paura, di chi c'è già dentro, che invece entrino troppe persone del loro stesso tipo.

R. C'è un'esclusività che va scemando.

D. O che entrino i grossisti e la grande distribuzione. Questa è la paura che ho percepito qui vicino al centro, dove c'è più capillarità, mentre invece verso l'esterno c'è un'esigenza completamente diversa, quindi immagino che il tuo lavoro di osservazione sia una cosa molto complessa e a sua volta dinamica, perché già la realtà della Sardegna è sì molto piccola, ma al suo interno è molto, molto variegata.

R. Sì, ecco, diciamo che utilizzo epistemologie diverse a seconda di cosa sto cercando di studiare, no? Adottando metodologie diverse. Per cui quando parlo di sistema dinamico sto parlando proprio dei numeri. Quello che tu stai descrivendo è estremamente interessante e importante, però appartiene a quello che io considero ricerca qualitativa, dove si può parlare sempre, metaforicamente, di dinamismo, variazione nel tempo ecc. Comunque sì, qui ci avviciniamo più alla governance, a questioni di.... beh... a questioni di mercato. Come lo definiamo, come viene costruito, mercato come una specie... cioè Sardex è una via di mezzo, un compromesso tra mercato cosiddetto libero e un'economia pianificata, per cui c'è

da fare un po' di... di capire se ci sono dei punti deboli in questo approccio per quanto riguarda la sostenibilità sia economica che sociale, che anche politica.

D. In che senso politica?

R. Ecco, nel senso che i fondatori e i gestori del circuito devono essere “*accountable*”, non so come si dica in italiano, non credo che esista il concetto.

D. Non c'è problema.

R. [*Ride*] Verso i propri utenti. E gli stessi utenti devono sentire anche la responsabilità della partecipazione. Non so se l'avrai notato ma, anch'io ho fatto una trentina di interviste negli ultimi anni e molti di questi, delle persone che ho intervistato, mi dicono che hanno deciso di iscriversi per ragioni economiche, però dopo scoprono che ci sono anche altre cose che sono interessanti, che a loro premono ecc. anche utili.

D. Di che genere?

R. Non solo ideologiche, ci sono rapporti sociali, ci sono vantaggi, ecco, meno... meno economici. E allora una di queste dimensioni è la dimensione della *governance*, che è, diciamo, quella che è meno sviluppata delle altre che abbiamo menzionato e, diciamo, si sta facendo sempre più urgente con l'aumentare della grandezza, della scala del circuito in Sardegna, ma anche con gli altri circuiti nelle altre regioni.

D. A che punto è la fase di integrazione con i circuiti delle altre regioni?

R. Eh, questo mi sembra un buon punto, perché c'è un dialogo con la Banca d'Italia sulla PSD 2, su, diciamo, le regolazioni dei sistemi di pagamento. Le iniziative locali nelle varie regioni stanno crescendo, dal punto di vista tecnico ci sono soluzioni gestite da qua che funzionano.

D. Quindi avete creato una sorta di camera di compensazione tra i vari circuiti?

R. Ecco, no, questo è un discorso più complesso perché si allaccia al problema della bilancia dei pagamenti tra economie diverse. In più c'è anche il problema della regolamentazione, cioè dal 1 gennaio 2018 dovrebbe entrare in vigore la PSD 2 (*Payment Service Directive 2*) che è proprio su questi temi da *service providers*, su come si attuano questi pagamenti tra utenti che... cioè nel momento in cui si passa al commercio intercircuito non è più considerato una specie di buoni punto, buoni spesa, perché adesso, dal punto di vista legale e giuridico Sardex non è considerata moneta. Ma dal momento in cui si permette il commercio intercircuito le cose si complicano. Non è più possibile chiamarlo buoni spesa. Attualmente non è ancora chiaro se la PSD 2 entrerà in vigore subito o se verrà posticipata.¹¹

¹¹ Precisazione dell'intervistato: il problema non è tanto il mercato inter-circuito, che in forma limitata stava già avvenendo da un anno quando abbiamo fatto l'intervista, quanto la struttura giuridica (centralizzata è meglio che distribuita) e la convertibilità in Euro – anche se la seconda non sarebbe un problema fintanto che ci sono condizioni precise che la limitano. In altre parole, è un insieme di cose e di regole piuttosto complesso. Al momento Sardex e gli altri circuiti sembrano esenti, ma tra un anno?

D. Infatti qualcuno mi ha chiesto, tra le persone che ho sentito, più che chiesto mi ha detto: "io non riesco a capire come possono quietanzare le fatture se non c'è un bonifico in Euro?".

R. C'è una rendicontazione parallela in Sardex e la rendicontazione in Euro vige lo stesso ai fini delle tasse.

D. Quindi attualmente non c'è nessun tipo di problema, però potrebbe venirsi a creare con questo PSD 2 a livello di intercircuitato, mi pare di capire.

R. Beh veramente di questo io so solamente il titolo, ecco, non so, diciamo, il dettaglio del regolamento, ma credo che se ci sono degli Euro di mezzo, magari anche delle commissioni, se ci sono questi aspetti qua, allora bisogna sottostare al regolamento, non è più solamente un credito locale.

D. Però attualmente commissioni non ce ne sono.

R. Non ci sono localmente ma ci potrebbero essere tra i circuiti. Per ora non ci sono nemmeno tra i circuiti, però stanno pensando di introdurle per una questione anche di fondo di garanzia.

D. Secondo la tua esperienza, per le persone che cosa cambia... Per le persone, per le imprese, che poi sono fatte di persone, che cosa cambia tra scambiare servizi in Sardex e farlo in Euro?

R. Dunque, dipende dal tipo di iscritto, dal tipo di ditta. Ci sono ditte che sono ben inserite nell'economia locale, sia come offerta che come domanda e allora per loro non fa molta differenza, anzi, è un "di più", aumentano il numero dei clienti e magari hanno delle fonti in più per le materie prime o quello che comprano, per cui vedo solo vantaggi. Ci sono altri tipi di ditte, per esempio quelle che importano, che devono pagare in Euro quello che vendono, per loro è molto più difficile: se accettano molti crediti poi non sanno come spenderli. Possono usarli per il commercialista, per le pulizie del locale, magari per rinnovare il locale, però, insomma...

D. Anche per le spese personali spesso li utilizzano, però quando iniziano a diventare tanti...

R. Sì, spese personali, ma alla fine, insomma, se compri in Euro alla fine ti mancano gli Euro.

D. Il tuo incontro con l'esperienza di Sardex ha cambiato qualcosa? A te cos'ha portato di nuovo?

R. Beh, un esempio tangibile di una cosa che avevo cominciato a percepire. Cioè io le monete complementari le studiavo già da diversi anni, però non ero andato... non ero in grado di capirle a fondo. Lavorando con Giuseppe, diciamo, è stato un fattore motivante per leggere di più, per studiare di più. In parte attraverso l'esperienza diretta, cioè cose che ho imparato direttamente da lui o studiando il sistema, lavorando con il sistema, in parte attraverso letture mirate, chi si occupa di teoria monetaria, ho capito molte cose che poi, ovviamente, ho confrontato con quello...

con la prospettiva di Giuseppe oppure di altri collaboratori con cui lavoro, economisti, scienziati sociali. Per esempio, non so se conosci Amato e Fantacci.

D. Sì.

R. Loro sono un punto di riferimento molto importante.

D. Anche per me.

R. Eh, sì.

D. Benissimo. Visto che stiamo parlando anche di economia, che impatto pensi che possa avere Sardex oggi e nel futuro, sull'economia sarda?

R. Bah, abbastanza piccolo. Per ora è lo 0,2% del P.I.L.. Per ora sull'economia sarda è un impatto piccolo. Diciamo la... la visibilità di Sardex però è molto più grande dell'impatto economico, per cui nell'immaginario, se vogliamo, ha un impatto notevole, perché la maggior parte delle persone sanno per lo meno dell'esistenza di questa cosa, anche se magari non hanno nessuna intenzione di iscriversi o...

D. O non l'hanno capita...

R. O non l'hanno capita perché è qualcosa di insolito Sardex.

D. Quindi secondo te ha degli ulteriori margini di espansione all'interno della Sardegna, o sta già raggiungendo una sua massa critica?

R. Beh, io vorrei lavorare su questo, fra l'altro, proprio per l'espansione verso il terzo settore, aspetti culturali...

D. Sugli aspetti culturali, spiegami un po' meglio...

R. Possono essere capiti per lo meno in due sensi, in due modi: un modo è la percezione sarda di se stessi, ecco. Molti dei membri sono contenti di essere parte di questa cosa perché la vedono come un'affermazione identitaria, di autonomia, indipendenza ecc. E poi c'è anche l'aspetto più, se vogliamo, economico, della sostenibilità dei *Commons*, della sostenibilità di tutte queste attività che possono essere artistiche o culturali e che sono sempre, diciamo, ostaggio dell'economia neoclassica. Secondo me potrebbero liberarsi con una interazione più creativa, più produttiva, con Sardex, che vedo come una meta non capitalistica. E questo secondo la definizione di Amato e Fantacci.

D. Quindi hai osservato una diversa percezione del valore, del Sardex rispetto all'Euro, da parte delle persone?

R. Eh sì, è una moneta che media non solo valore economico, ma anche altri valori.

D. Fammi degli esempi.

R. [*Ride*]

D. Eh, la tecnica è questa, io devo sembrarti un po' stupido perché se no non...

R. No, no è che... perché se no si rischia di dire banalità.

D. Il fatto è che io poi posso dire "secondo me voleva intendere questo", però se non ho le tue parole...

R. Sì, sì. Mi riferisco a, per esempio... un esempio di solidarietà, oppure in inglese si direbbe "*piece of mind*", tranquillità... di fiducia, cioè le persone che transano in Sardex hanno la tendenza a fidarsi dell'altra persona con cui stanno transando. Un esempio specifico da una persona che ho intervistato è un biciclettaio di Oristano che mi ha detto che quando lui vende le biciclette e le vende in Euro si aspetta il pagamento nel momento in cui la bicicletta viene ritirata. Invece se il cliente paga in Sardex, se in quel momento dice: "la carico e ti faccio il bonifico stasera", non c'è problema. C'è più fiducia tra i membri. Credo che, cioè... questo è un discorso, se vogliamo, filosofico: come elaborare questa cosa per quanto riguarda il terzo settore, come legare il valore mediato da questa moneta ad attività produttive nella sfera sociale o culturale, nel senso di produzione culturale: pagare agli insegnanti lo stipendio statale e in più un surplus di Sardex, per esempio, potrebbe essere una buona cosa, proprio per valorizzare, per riconoscere il valore effettivo di cose che vengono sempre scontate nell'economia neoclassica.

D. Scontate...

R. Scontate nel senso che vengono svalutate, il cui valore non viene riconosciuto per quello che in realtà è. Perché c'è una parte che non è "*commodifiable*", si dice, che non è...

D. Una parte di valore che non viene considerata nell'economia...

R. Sì, che non è vendibile sul mercato, per cui non viene riconosciuto... quel valore non può essere riconosciuto in Euro. Può essere fatto, però attraverso delle politiche mirate, specifiche, che vanno contro corrente, che vanno contro la linearità del mercato, che va da tutt'altra parte. Perché il mercato è capitalista¹².

D. Chiaro. Non dovrei farlo, perché non dovrei buttare giù queste cose qua, però mi viene da dire: è come se l'economia neoclassica abbia amputato una parte di ciò che in realtà concerne la dimensione dello scambio, andando a focalizzarsi solo sulla quantità, quindi sull'aspetto numerico, la profittabilità... Mentre invece lo scambio è sempre qualcosa che include anche altre dimensioni...

R. Qui entriamo in una prospettiva di economia antropologica per cui... no, di antropologia economica... cioè lo scambio secondo varie modalità, che spesso si basa, appunto, sui *Commons*, su "pascolo demaniale" metaforizzato, con reciprocità, con vari meccanismi di dono e tutte queste cose qui, che l'economia neoclassica prende tutte insieme: prende una proiezione di questo spazio molto complesso su un piano proprio basilare, misero.

D. E più semplice anche da quantificare e gestire, forse.

R. Sì, più semplice, però, ecco, la cosa che mi ha veramente interessato delle monete complementari è che sono uno strumento quantitativo che però riesce per lo meno a non danneggiare queste altre forme di valore. È una cosa che avevo

¹² Precisazione dell'intervistato: il sottinteso qui è "il mercato dell'Euro". Il mercato Sardex è molto meno capitalista. Secondo la definizione consapevolmente riduttiva del capitalismo di Amato e Fantacci il capitalismo è un sistema economico il mezzo di scambio è anch'esso una merce, il cui prezzo è il tasso di sconto. Polanyi parlava di *fictitious commodity*, concetto simile.

intuito prima di incontrare Sardex e che Sardex mi ha aiutato a formulare, ad articolare. È una cosa che si può vedere anche mettendo insieme monete complementari e antropologia economica e viene fuori questa ipotesi. Sardex è una dei pochi esempi che riesce a realizzarla in maniera abbastanza convincente. C'è ancora molto lavoro da fare, comunque è così.

D. E quali sono, invece, secondo te, i più grandi ostacoli allo sviluppo dell'esperienza di Sardex? Quali possono essere o sono?

R. Eh, dunque, sono problemi tipici di qualsiasi sistema di microcredito: il *free riding*, cioè le persone che vanno in negativo e poi non si spostano più. In Italia e in Giappone c'è anche il problema della tesaurizzazione: siamo popoli che mettono da parte i risparmi e poi non li spendono. Mentre c'è il problema opposto, di persone che hanno un saldo positivo abbastanza sostanzioso e che non lo spendono.

D. Anche se, visti i dati che mi ha dato Nico, la velocità di circolazione di Sardex è forse otto-nove volte superiore a quella dell'Euro. E molte persone, anche, mi hanno detto invece che loro i Sardex li spendono molto più volentieri, gli pesa di meno spenderli... e tesaurizzano, o quantomeno non intaccano, gli Euro, per cui proiettano sugli Euro quella dimensione lì, almeno chi lo sa utilizzare bene. Poi probabilmente ci saranno anche quelli, all'interno del circuito, che hanno accumulato e non sanno come spenderli...

R. Ma infatti quelli che tesaurizzano non hanno capito che non gli conviene. Cioè sarebbe meglio per loro se li spendessero. Comunque quello che dici è stata anche la mia percezione da sempre. Solo che mi baso su dei dati che mi ha dato, non che mi ha dato, che mi ha detto Giuseppe, che analizzando un po' i saldi si è accorto che il numero di persone con saldi negativi fermi e saldi positivi anche loro fermi è più alto di quanto si aspettasse lui stesso. Il che vuol dire che questa velocità, che credo sia intorno al dodici, è una media, il che vuol dire che le persone attive sono molto più attive di così.

D. Ancora di più... Quindi, niente, parlavamo degli ostacoli, mi hai detto il *free riding* e la tesaurizzazione. Il *free riding*, però, sì... C'è chi ha un saldo negativo in Sardex e decide di uscire. Quindi non paga più la quota associativa l'anno successivo. Dovrebbe quindi rifondare in Euro. Capita che non lo facciano?

R. Sì. Ci sono stati pochi casi legali, con cause, meno di dieci. Però persone che sono in negativo, che sono uscite e che bisognerà decidere cosa farne sono molte di più. I numeri non li so, però sono tanti. Non è un numero come dieci-venti, ecco.

D. Qualche centinaio?

R. Eh, penso di sì. E questi sono persone, cioè sono conti che vanno gestiti in qualche modo¹³. Si possono, diciamo, uno può aspettare che... Il poco che hanno fatto Giuseppe e gli altri per affrontare queste cose... è, per fare un paragone con

¹³ Precisazione dell'intervistato: da quando parlammo ho saputo che questo gruppo potrebbe essere descritto meglio: cioè alcuni sono in negativo e sono fermi, ma la maggior parte di questo gruppo sono in negativo, ma transano. Cioè vanno su e giù ma la media su un anno o due rimane negativa. Vanno incentivati a salire ma in ogni caso questo è senz'altro meglio.

quello che è la politica della BCE, di razionalizzare... “*kick the can*”, vuol dire spingiamo il problema fino alla prossima crisi.

D. Quindi posticipiamo...

R. Per cui la stessa cosa si può fare anche qua, perché ci sono parti attive del circuito che compensano. Per cui nel frattempo si può anche cercare di far leva su una necessità di comunicazione, di formazione, di istruzione: come utilizzare lo strumento e quindi come farlo fruttare. E credo che una parte di queste persone che sono in negativo possano essere recuperate con questo tipo di iniziative.

D. Quindi fare un lavoro mirato attraverso qualcuno esperto che vada là e cercare di...

R. Oppure delle campagne di comunicazione che siano un pochino più efficaci, perché quelle che sembra che funzionino molto bene sono le comunicazioni su, per esempio, un gruppo di facebook tra utenti, non che vengano da qua, però anche lì si può intervenire dicendo: “sono un dipendente di Sardex”, ok? “partecipo a questo gruppo e ho questo da dire”, in maniera trasparente, che poi così si potrebbero fare delle cose, diciamo, utili... Comunque il problema, invece, di quelli che non sono recuperabili, è il problema del costo sociale, che è un problema di tutti i sistemi finanziari, non solo di... [Sardex]. E questo, dicevo prima, forse ti è sfuggito, perché l’ho detto velocemente, per quanto riguarda il commercio intercircuito, la ragione di una commissione in Euro è di creare un fondo di garanzia per coprire periodicamente i casi che sono irrecuperabili, in modo da salvaguardare il sistema. Il dettaglio lo stanno ancora definendo... se/come conviene farlo, perché incide poi sull’architettura del *software* e come funzionerà.

D. Cosa pensi che si potrebbe migliorare? Forse in parte me l’hai già detto, non so?

R. Bisognerebbe riuscire a far calare questo sistema in varie regioni in modo tale da convincere, comunicare che funziona davvero e che porta dei vantaggi molto concreti e sostanziosi. Questo potrebbe iniziare un dialogo sull’idea di Douthwaite¹⁴ di avere un’architettura finanziaria... di avere strumenti diversi su scale diverse dell’economia, del mondo economicizzabile.

D. Quindi mi dicevi strumenti diversi su scale diverse.

R. Gruppi socio-economici piccoli hanno una dinamica molto diversa dai sistemi economici grandi, cioè la dimensione sociale diventa sempre più importante mano a mano che la scala si riduce. Per questo una moneta che rifletta la dimensione sociale diventa più efficace. Sardex su scala nazionale non avrebbe molto senso. Però avere tanti esempi che sono locali invece sì. Magari anche questo, dal punto di vista del P.I.L., rimarrebbe sempre una parte piccola, però dal punto di vista della consapevolezza dell’esser mio, dell’essere indipendente, anche nei ragazzi che pensano a che tipo di lavoro cercherò, secondo me ha un valore culturale molto alto, una valenza, appunto.

¹⁴ Economista britannico morto nel 2011. Ha scritto nel 1999 “The ecology of money”.

D. Infatti mi parlavi prima della visibilità sull'immaginario, che ha un impatto molto più grande rispetto a quello sull'economia.

R. In proporzione sì, esatto.

D. C'è qualche aneddoto legato a Sardex che mi vorresti raccontare, qualcosa che ti viene in mente e che hai voglia di raccontarmi?

R. Mah, diciamo che quando sono andato in giro a fare le interviste io mi sono divertito parecchio. [Ride] È sempre stata, diciamo, un'esperienza piacevole. Anche in un paio di casi in cui le persone avevano diverse critiche da fare, magari sull'interfaccia utente che, sul samsung era molto piccola e non c'era modo di ingrandire il font. Questo fino a un paio di anni fa, poi l'hanno aggiustata.

D. [In tono ironico] Poi c'è il rischio che vadano a pensare che vi siete messi d'accordo con le altre compagnie dei telefonini...

R. [Ride] Ho un conto anch'io perché mi faccio rimborsare le spese dei viaggi in Sardex. L'ho fatto in parte per curiosità, in parte per imparare, come dici te, dall'interno. Per cui lo uso per fare un po' di spesa: ho un alimentari sotto casa, o anche per tagliare i capelli. Ho un parrucchiere sotto casa che accetta Sardex. E poi oggi, quando andiamo a mangiare all'"Antico caffè", probabilmente pagherò in Sardex.

D. C'è qualcos'altro che vuoi aggiungere?

R. No.

D. Qualcosa che ti ha colpito...

R. Ma, pensavo che... non so se hai letto gli articoli che ho scritto...

D. Non ancora, me li hanno appena girati.

R. Ecco, magari una volta che li hai letti ci si può fare un discorso forse più articolato.

D. Perfetto, magari su skype immagino.

[Seguono la rilevazione dei dati strutturali]

Fine intervista: ore 13.25 circa.

| | |
|---|---|
| Anno di nascita | 1961 |
| Genere | M |
| Stato civile | Coniugato |
| Titolo di studio | Phd |
| Professione | Ricercatore senior |
| Luogo di nascita (comune) | Milano |
| Luogo di residenza (comune) | Londra |
| Professione Padre | Architetto |
| Professione Madre | Insegnante di lettere e storia |
| Nome azienda | Sardex |
| Comune | Serramanna |
| Settore | Circuito di credito basato su moneta complementare |
| Zona di operatività | Sardegna (con <i>partnership</i> in Italia) |
| n° dipendenti (circa) | 50 circa tra soci, dipendenti e collaboratori |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | Rimborso spese |
| Note | L'intervistato non svolge per Sardex il suo lavoro principale |

Trascrizione dell'intervista del 24 Maggio 2017 di Dario Lanzetti (D.) ad
Alessandro Casu, *senior broker* e membro della direzione intercircuito
(R.) [S_TP6]

Serramanna (CA), sede di Sardex S.P.A. ore 14.45 circa.

[L'interazione tra intervistatore e intervistato, che, quasi coetanei, si sono suscitati quasi da subito reciproca simpatia, ha gradualmente assottigliato la distanza tra i due e consentito all'intervistatore di porre anche domande più dirette rispetto a quelle previste nella traccia senza il timore di indurre una eccessiva distorsione nelle risposte dell'intervistato. Queste domande sono finalizzate, principalmente, ad approfondire questioni problematiche emerse dalle precedenti interviste agli iscritti.]

D. Bene, Alessandro, partiamo un po' da te, descrivimi un po' chi sei, che percorso hai fatto che ti ha portato qui. Qual è il percorso che ti ha portato qui? Che cosa ti piace, che cosa ti interessa nella vita? Chi sei, insomma.

R. Allora, niente, io ho fatto gli studi tecnici, sono un perito edile, mi sono diplomato nel 2004? Non mi ricordo più. E poi, subito dopo ho abbandonato gli studi, ho iniziato a lavorare nel campo della... nel settore dell'edilizia e ho continuato così per alcuni anni. Poi ho ripreso gli studi, poi ho rimollato gli studi e mi sono rimesso a lavorare, sempre comunque rimanendo nel campo dell'edilizia. Prima facevo, prima ero dipendente, poi sono passato dall'altra parte, mi sono aperto una partita IVA, avevo la mia attività, che ho chiuso nel 2011. Son rimasto sempre nel mondo dell'edilizia, ho toccato però varie sfaccettature nel mondo dell'edilizia. Mi son trovato a fare l'operaio, mi son trovato a fare il commerciante, mi son trovato a fare l'imprenditore, ho visto vari lati, no? Cioè sia dal punto di vista applicativo che commerciale. Quindi la cosa mi ha poi avvantaggiato nelle esperienze lavorative successive, diciamo così. Poi, niente, sono arrivato in Sardex nel 2012, quindi circa due anni dopo la fondazione del circuito, due anni e mezzo più o meno dalla fondazione del circuito. C'erano ancora meno di mille iscritti, c'erano ottocento iscritti quando sono arrivato in Sardex io. Diciamo che sono... che faccio parte della "vecchia guardia" dell'area *broker*, diciamo così. Siamo arrivati fino a oggi. Io in Sardex mi sono sempre occupato del settore *broker*, che si è evoluto nel tempo.

D. In che senso?

R. *[Continuando la risposta precedente]* Però quello che fa il *broker*, bene o male, è rimasto sempre lo stesso.

D. In che senso si è evoluto nel tempo il settore?

R. Si è sviluppato, si è sviluppato, si è partiti quando eravamo ancora piccolini, che dovevi chiamare... ti ho detto che quando sono arrivato c'erano meno di ottocento aziende e le sentivi quotidianamente tutte quante. C'era un rapporto veramente molto stretto. oggi le aziende sono molte di più, quindi è difficile lavorare...

continuare a lavorare con questo rapporto molto stretto con l'iscritto. Però è cambiato il modo di lavorare. Abbiamo abbandonato, tra virgolette, questo rapporto, questo contatto fisico continuo, però, in cambio, gli abbiamo dato strumenti che li facessero comunque sentire molto vicini al progetto, anzi più partecipi. Abbiamo, nel tempo, cercato di automatizzare delle situazioni, no? Delle situazioni ripetitive, abbiamo cercato di automatizzarle, per rendere più snello tutto il processo, insomma. Comunque, fondamentalmente, il *broker* cosa fa? Mette in contatto domanda con offerta. Ok, quindi arriva la richiesta di preventivo, il *broker* la gestisce, gira le offerte che riceve, mette in contatto domanda con offerta e cerca di portare a termine il risultato. Il risultato qual'è? Il transato. Però ci sono vari aspetti nel settore *broker* interessanti. Non è soltanto il fatto di transare. Cioè, non perché ci lavoro e son sempre stato lì, quindi ho conosciuto gli sviluppi, ho partecipato agli sviluppi, alla programmazione degli sviluppi, sempre in modo positivo e sempre maggiore, sempre più partecipativo. Però la cosa bella è che il settore *broker* ha a che fare con tutti gli altri reparti dell'azienda, ok? In altri ambiti è più difficile che tocchino tutti i reparti, ok? Invece il *broker* ha a che fare con tutti, ha a che fare con la comunicazione, perché lo fa programmando la comunicazione interna. Il servizio newsletter. In base a come lo sviluppi, il servizio *newsletter*, la strategia è studiata insieme al reparto *broker*. Il reparto informatico, sviluppo del *software*, del transazionale, la questione degli annunci, la visione da parte dell'utente. I prodotti aggiuntivi, i servizi aggiuntivi, gli automatismi di cui ti parlavo prima, no? Vengono studiati a tavolino dal reparto *broker* col reparto informatico. Eee... il reparto commerciale-amministrativo ha a che fare col settore *broker* perché un'azienda, quando si iscrive, parte dall'amministrazione. Se l'azienda non paga, piuttosto che paga in [Vep?] per l'iscrizione. Adesso ti faccio un esempio... piuttosto che paga in crediti, comunque determina delle situazioni che poi vengono... cioè si ripercuotono nel reparto *broker*. Lo stesso in fase commerciale. Le strategie commerciali di un... da che azienda farlo? Quale azienda andare ad incontrare per farla iscrivere al circuito? Lo studia a tavolino il reparto *broker* perché sa cosa c'è e cosa non c'è all'interno del circuito. Conosci i settori merceologici presenti all'interno di quella massa monetaria che c'è a disposizione entrando in circuito, ok? Di quella disponibilità commerciale che tutti quanti gli iscritti mettono... vai a sommare e c'è all'interno del circuito insomma.

D. Mi hai parlato del fatto che questo settore si è evoluto nel tempo, quindi ha cambiato un po' il rapporto con il cliente, dandogli degli strumenti.

R. Si è passato un po' dall'analogico al digitale. Eh, si sta cercando di passare.

D. E a livello... se ti ricordi eh... a livello di numeri, quanti *brokers* eravate quando sei entrato tu e quanti, più o meno, ce ne sono adesso, in Sardex?

R. Eh allora, quando sono arrivato io eravamo [*ci pensa, li conta*] uno, due, tre, quattro, cinque, sei! Sei con me.

D. E attualmente, all'incirca?

R. Mah, ufficialmente... cioè ufficialmente, oddio, non ufficialmente... ti dico un...

D. A grandi linee va bene.

R. Ti dico un "netto", ti dico un "netto" per altre questioni.

D. Sì.

R. Quindici, il doppio, più o meno. No, un po' più del doppio rispetto a quando c'erano ottocento iscritti.

D. Mentre le aziende sono circa cinque volte tanto, rispetto a quello che...

R. Quattromila circa, le aziende.

D. Eh, da ottocento a quattromila. In che senso mi dici un "netto".

R. Eeeeeh, perché nel tempo ci sono altre cose che... altre... non mi piace dire "cose", è troppo generico.

D. Questioni?

R. Altre situazioni che ruotano attorno al settore *broker* e aiutano il lavoro del reparto.

D. Quindi ci sono una sorta di *sottobrokers*, o aiutanti dei *brokers*, in questo senso?

R. Hmmm... no, fanno comunque parte, sono parte integrante del reparto.

D. E fan parte di questi quindici?

R. No, sono altri.

D. Sono altri. E quanti sono, più o meno, loro, all'incirca?

R. Sai che arriviamo a tutto... secondo me saranno in tutto venti, non di più.

D. Ok.

R. Quindi puoi mettere direttamente, fai, venti.

D. No, ti chiedo questa cosa e mi interessa perché mi è capitato... adesso... in qualche intervista no? che qualcuno mi dicesse che aveva avuto come l'impressione che, avendo voi vissuto una fase di sviluppo molto accelerato, forse c'è stato un momento in cui vi siete, magari, ritrovati a dover prendere tante persone che si occupassero del brokeraggio, e quindi, forse non ci sia stato il tempo sufficiente per formarle adeguatamente, o che non fossero tutte persone che, diciamo, ci credevano, che avessero una finalità anche costruttiva all'interno di tutto il progetto, ma... magari tendevano, forse... alcuni eh, solo alcuni, tendevano magari ad assumere una figura più simile all'assicuratore che ti sta vendendo il prodotto, piuttosto che a una persona che ti spiega bene l'importanza... [interrotto]

R. Mah, diciamo che, sì, lo stravolgimento che c'è stato è stato importante. Abbiamo comunque dovuto tenere botta. Ci siamo strutturati. Quindi, per forza di cose, il cambiamento porta sempre qualche... qualcuno a cui non sta bene qualcosa c'è sempre.

D. Beh, certo, è normale.

R. È normale, è un cambiamento. Non sarebbe un cambiamento.

D. Anche perché gestire una crescita con i ritmi che ha avuto Sardex, immagino non sia facile.

R. Abbiamo raddoppiato le risorse nel giro di... sei mesi? Quindi un attimo di assestamento è logico che ci sia.

D. No, no, ma non era una questione... però è per capire se quest'impressione poteva avere delle basi reali, insomma.

R. Il fatto è che nel settore *broker* il discorso è un po' differente rispetto agli altri settori, perché, gira che ti rigira, se sei in amministrazione, in amministrazione cosa fai? Quello fai in amministrazione, non è che sia...eh? Comunicazione? Con tutte le sfaccettature del mondo che vuoi, però in comunicazione fai marketing e comunicazione. Metti... sviluppo di un *software*, di un progetto o quello che è... è quello che stai facendo. Che sia Sardex, che sia Topolino, quello che vuoi, quello stai facendo. Il nostro è un lavoro che prima non esisteva [*ride compiaciuto*] quindi è anche... noi ce lo siamo inventato - cioè io sono arrivato dopo, non mi sono inventato niente, ho appreso tutto quanto da quelli che c'erano prima di me - però nel tempo il lavoro, come ti ho detto, si è sviluppato, si è diversificato e costantemente ci sono dei cambiamenti, proprio costantemente.. Prima parlavamo di un'altra questione che è vecchia e ci è venuta in mente. Cioè si è evoluto il settore. Non è che... perché oggi non ci si occupa soltanto più di mettere in contatto domanda e offerta, effettivamente. Il fatto di essere... di avere delle sinergie così strette con gli altri reparti, implica che vieni coinvolto in altre *n* situazioni diverse da quello che è il tuo quotidiano, ok? E quindi, essendo un pochino al centro...

D. Eh sì, siete un po' l'anello di congiunzione tra...

R. Tutti.

D. Tra la gestione e l'utilizzo.

R. Siamo al centro di tutte le questioni, quindi, per forza di cose, tutti i reparti avranno a che fare con noi e partecipiamo allo sviluppo, in tutti i sensi, dell'azienda ok? Quindi, ripeto, non è più soltanto mettere in contatto domanda con offerta, ma è anche sviluppo dell'azienda, di prodotti, delle cose che nasceranno in futuro eccetera.

D. Molto interessante.

R. Tu considera che prima... Quando, ti ho detto, eravamo in sei, si faceva quello, si faceva a tappeto, proprio. Chiamavi le aziende tutti i giorni, le stimolavi a transare, le stimolavi a vendere, le stimolavi... dovevi avere... cioè tuttora abbiamo una conoscenza profonda del circuito, di tutti gli iscritti. Cioè oggi, per dire, non mi ricordo nome e cognome di tutte le aziende, è impossibile, quattromila non ce la faccio a ricordarmele.

D. Certo.

R. Tutto quello che vuoi, però...

D. Certo, siamo umani.

R. Bene o male gli strumenti ci aiutano. Però, comunque, le dinamiche ce le abbiamo dentro, le abbiamo fatte nostre, le abbiamo sviluppate e oggi, i progetti futuri che ci saranno, in un futuro abbastanza prossimo, sono comunque frutto degli insegnamenti e dei lavori passati, insomma.

D. Certo.

R. E infatti prima si faceva tutti quello e oggi c'è una parte che continua a fare mediazione, no? Incrocio di domanda e offerta. Poi c'è chi si occupa dello sviluppo del circuito e c'è chi si occupa anche di tutti gli altri circuiti, dei contatti, perché non è soltanto Sardex, no? Sai che oggi ci sono, oltre a Sardex, 11 circuiti. Io, tra l'altro, faccio parte della direzione intercircuito, che sta dentro il reparto *broker*.

D. La direzione del circuito? [*Non capito bene*]

R. Intercircuito.

D. Scusami, avevo capito male.

R. Vabbé, puoi anche tralasciare su questo.

D. No, no.

R. Cioè è una parte, diciamo... all'interno del reparto *broker* c'è una parte che si occupa di intermediazione e relazioni con gli altri circuiti, ok? Quindi tiene i contatti con gli altri circuiti.

D. È ancora un po' in fase di costruzione questa interconnessione tra i circuiti, mi pare di aver capito.

R. Sì, sì. Stiamo entrando nel vivo.

D. Ho sentito già di qualcuno che è riuscito a - tra quei pochi che ho intervistato - che ha...

R. Tra gli iscritti?

D. Che ha transato con il circuito Venetex quest'anno.

R. Con chi hai parlato?

D. Con un'azienda che vende registratori di cassa a Ozieri.

R. Sì? Ah sì, questa è una delle prime che è successa, che è capitata. Questa è un'azienda che produce registratori di cassa, che è iscritta al circuito Venetex e che ha venduto.

D. Infatti loro mi dicevano: "il nostro problema era come spenderli, perché non avevamo fornitori".

R. Adesso, con questo, sicuramente...

D. Sì, loro come altri, hanno dovuto a volte rifiutare alcuni preventivi richiesti in Sardex perché, vendendo macchinari che avevano un costo grosso in Euro, chiaramente poi si ritrovavano ad avere un surplus di Sardex quando poi magari gli serviva avere degli Euro in quel momento.

R. Sì.

D. Invece, trovando già un fornitore...

R. Sì, considera però una cosa: quando uno si iscrive al circuito Sardex, o agli altri circuiti di credito commerciale, in contratto mette una disponibilità commerciale, ok? A cosa corrisponde quella disponibilità commerciale? Corrisponde ai beni o ai servizi che tu produci, e metti a disposizione all'interno del circuito per tutti gli altri iscritti, ok? Come la quantifichi questa disponibilità commerciale? A monte viene fatta una - dal commerciale che va a incontrare l'azienda, il C.T.A., il *Community Trade Advisor* - quando va a incontrare l'azienda, fanno un'analisi, ok? Cosa vende? Qual è il suo bene, il suo servizio? Quali sono le tue spese? Fai un'analisi delle spese dell'azienda. Cioè vai a studiarti il suo bilancio, ok? Una volta che tu ti studi il bilancio dell'azienda, sai in cosa può spendere e in cosa non può spendere quell'azienda dentro al circuito. Quell'ammontare, solitamente, corrisponde alla disponibilità commerciale, ok? Se io all'interno del circuito trovo spendibilità per centomila Euro, metto a disposizione all'interno del circuito sino a un tetto massimo di centomila Euro di beni e servizi che io...

D. Puoi vendere in Sardex.

R. Sì. Ok? Quindi il fatto che lui, in certi momenti, sia squilibrato, diciamo, è perché si è fatto anche un errore di valutazione sulla disponibilità commerciale. Però nulla vieta a quell'iscritto...

D. Di modificare la sua posizione?

R. Sì, sì, sì. Nessuno te lo vieta, se in quel momento non hai la liquidità Euro... Cioè, non siamo una banca, non siamo una prigione, non inventiamo leggi. Siamo, comunque sia, una comunità che ci tiene e capiamo le situazioni. Non è che... E, niente, quindi un errore sulla valutazione della disponibilità commerciale, mah, sì, potrebbe anche essere successo. Magari si sovrabbonda, a volte, magari a volte si sta più bassi, comunque non... cioè non siamo, come ti dicevo, rigidi nel fatto che tu stia... cioè già a un certo punto non riesci più a vendere, ok? Un'altra cosa che è importante, affinché gli iscritti trovino tutta la spendibilità di cui necessitano, è che siano loro i primi a proporre il circuito alle altre aziende. Devono essere loro i primi a pubblicizzare la rete. Sono loro che fanno la miglior pubblicità. Quindi, se loro riescono a far iscrivere aziende, che siano o meno interessanti anche per il loro *core business* - poi ti spiego perché ti dico questo - sono loro i primi a trarne vantaggio. Cioè una azienda che fa iscrivere... ti faccio un esempio: una macelleria che fa iscrivere un negozio di abbigliamento. Al macellaio cosa interessa? Interessa acquistare le carni, acquistare i detersivi, e poche altre cose, però la cosa più importante sono le carni. Potrebbe far iscrivere un macello ma potrebbe far iscrivere un negozio di abbigliamento. Perché fa iscrivere un negozio di abbigliamento? Perché il negozio di abbigliamento a sua volta può far iscrivere altre aziende che fanno iscrivere altre aziende che fanno iscrivere il macello. Cioè il giro, il passaparola è quello che funziona sempre di più.

D. Ok. Prendo spunto da questo passaggio, per, invece, porti un altro esempio. Un negozio... Sì, scusami se poi ti faccio...

R. No, poi sto parlando troppo anche io oggi.

D. No, no, invece mi stai dicendo un sacco di cose molto utili. Il venditore di, chissà io, surgelati, invece mi dice: "io non voglio che entri il mio fornitore nel circuito di Sardex, perché se mi entra il grossista in Sardex io non li vendo più in Sardex, perché lui fa un prezzo più basso".

R. Ehm, ok. No, questo in teoria non succede, cioè questo problema non si pone. Il circuito nasce con l'esigenza di aiutare l'economia locale, no? Questa è sempre stata una delle basi del circuito. Nel nostro reparto, soprattutto, perché comunque siamo noi che facciamo quello, si cerca sempre di più, fin dove possiamo, naturalmente, per limiti fisiologici, il rispetto delle filiere. Cosa si intende per rispetto di filiera? Il termine filiera, a seconda del contesto, ha un significato. In... Nel nostro contesto la filiera è la somma degli anelli che ci sono per arrivare dalla produzione alla vendita all'utente finale di un bene, di un servizio, ok? Ti direi che noi siamo promotori della filiera lunga. [Ride] Perché? Era una battuta.

D. Non l'avrei mai detto.

R. [Ridendo] E neanche io! Neanche io però ti spiego, la contestualizzo.

D. [Ridendo] Sì, certo!

R. Della filiera lunga significa che ci sono tantissimi anelli. Cosa ti permette il fatto che ci siano tantissimi anelli? Ci sono tante persone, tante aziende che lavorano, tanti passaggi di crediti, tanto transato. Ok? Se io c'ho il grossista e poi c'ho l'utilizzatore finale, e ho anche il dettagliante, io voglio che il grossista venda al dettagliante, che poi vende all'utente finale. Se c'è anche il produttore, io voglio che il produttore venda al grossista, che poi vende al dettaglio, che poi vende all'utente finale.

D. Il problema è se l'utente finale va a comprare dal grossista.

R. Non te lo permetto.

D. Ok.

R. Tu devi comprare dal dettaglio. Il dettaglio compra dall'ingrosso. L'ingrosso vende al dettaglio. L'ingrosso non vende al privato.

D. Però questo vuol dire mettere dei limiti.

R. Non dobbiamo rovinare il mercato.

D. È chiaro, appunto. Però dovete tecnicamente impedire che succeda questo.

R. Ah, tecnicamente? Eh, ci sono alcuni accorgimenti tecnici, tecnico-tattici [ride] che si utilizzano, che aiutano a sostenere questo. Sì, ci sono degli accorgimenti.

D. E se qualcuno ti nomina la parola "Sardex", che cosa ti evoca?

R. [Ride] Eh, mi evoca una sfida. Una sfida.

D. Che sfida?

R. [*Ride*] Mah, una sfida di cambiamento, una sfida di... una sfida di cambiamento inteso a largo raggio, non solo la comunità locale, ma il modo di pensare, il modo di pensare l'economia, il modo di pensare di lavorare correttamente. Come ti ho detto inizialmente io in passato ho avuto un'attività commerciale, che ti ho detto che poi ho chiuso. Ho chiuso perché non è andata bene, logicamente. Se fosse andata molto bene [*ride*] non saremmo qua a parlare. Però, in un primo momento, ho visto solo cose negative nell'aver avuto quell'esperienza lavorativa. Però, dal secondo giorno in poi, ho preso i lati positivi di quell'esperienza e... mi hanno aiutato tanto in questa fase lavorativa, diciamo così. Tutti quegli errori commessi non li ho buttati, ne ho fatto tesoro e mi hanno aiutato ad accrescermi personalmente e professionalmente. Poi, qua ancora di più capisci di cosa hai bisogno e di cosa una comunità necessita per stare bene e a volte effettivamente, anche se siamo attaccati ai soldi, non sono i soldi che fanno la felicità, anche se [*ride*] paradossalmente può non essere vero.

D. A proposito di questo, trovi che ci sia una diversa percezione del valore nell'utilizzare i Sardex, rispetto a utilizzare l'Euro? Del valore in senso generale.

R. Se devo fare una media... Ti voglio fare due esempi, virtuosi¹⁵ tra virgolette. Ci sono due tipi di iscritti, forse anche di più, però in questo contesto ne racchiudiamo due.

D. Ok.

R. Quello che capisce effettivamente che cos'è il circuito, utilizza lo strumento, lo utilizza bene, magari lo utilizza un po' meno. Vabbé, quando lo utilizza lo utilizza bene, ok? Poi c'è proprio l'iscritto che lo prende quasi con... quasi con leggerezza. Magari sono io che sono un po' più parsimonioso - oddio, insomma, non è che lo sia tanto - però danno veramente poco valore alle cose. Cioè ti faccio un esempio banale: se tu tutti i giorni vai a farti la spesa al market e paghi in Euro. Ok? Tutti i giorni, quando vai, ti compri quello che ti serve e spendi dieci-venti Euro, tutti i giorni, quando vai spendi quello che devi spendere, ok? Non è che quando devi pagare in Sardex vai e ne spendi cinquecento. Non te li stanno regalando. È comunque frutto del tuo lavoro quello che poi andrai a spendere in quel market. Se vai da una piccola bottega tu a fargli cinquecento Euro [*intende in Sardex*] di spesa gli svuoti magari lo scaffale e non ha poi effettivamente i soldi per ricomprare la merce, per rimpiazzare e rimettersi a vendere, tu sei un cogl****. Di fare cinquecento Euro di spesa non te l'ha ordinato il medico. Potevi andare tutti i giorni a fare quei venti-trenta Euro di spesa che ti servono per il giorno.

D. Però se io ne ho quarantamila di avanzo, vado e mi compro le casse di vino ecc...

R. Se tu li utilizzi bene a quarantamila non arrivi.

D. Non arrivi.

¹⁵ Intende probabilmente dire due esempi "paradigmatici".

R. Perché la bravura da parte dell'iscritto nell'utilizzo del circuito Sardex è quella di riuscire a bilanciare le entrate con le uscite. Non li devi stoccare.

D. Però a quarantamila ci potrebbe arrivare anche quello che ha il market a cui hanno svuotato gli scaffali. Te lo dico perché non mi è stato raccontato direttamente dalla persona, che magari proverò ad andare a intervistare, ma da qualcuno che lo conosceva. E mi ha detto che si è ritrovato, questo negozio che era entrato da poco, si è ritrovato ad avere, appunto, quarantamila Sardex perché gli andava la gente effettivamente a fare non venti Euro di spesa. Andavano e ne facevano duecento alla volta. Allora loro hanno dovuto un attimo fermarsi, riprogrammare i fornitori e poi dopo sono rientrati.

R. Però considera una cosa: questo oggi non succede più. Soprattutto... Allora, succede con alcuni settori merceologici. Ma era anche più o meno fisiologico. Se tu vai a guardare quali sono i bisogni primari di una persona fisica, sono il mangiare, il vestirsi [*ci pensa*].

D. Qualche spesa per la casa, magari.

R. Qualche spesa per la casa e la manutenzione delle macchine e i trasporti in generale. Dalla manutenzione per il mezzo di trasporto a tutto, ok? Queste sono le cose principali. Il circuito, te l'ho detto, quando sono arrivato io erano ottocento aziende, prima di arrivare io erano ancora meno. Siamo... quasi da zero. Quindi effettivamente c'erano poche aziende, quindi, magari, quel market che stai dicendo tu, che posso anche avere capito qual è, in quel territorio specifico era solo, quindi, essendo uno dei bisogni primari e principali e una delle richieste maggiori che si fanno all'interno del circuito, è logico che tutti quanti gli iscritti di quel territorio, anche a largo raggio, andavano lì, ok? Quindi fai in fretta a fare somma, a fare cifra.

D. Certo.

R. Fai in fretta. Ma il circuito, espandendosi, crescendo, essendoci sempre più aziende, anche di quel settore, quella richiesta si è diluita.

D. Certo.

R. Quindi queste situazioni di picchi alti, di conti alti di un settore specifico succedono molto meno. Succede dove ancora non sono state coperte le zone, i settori merceologici in alcune zone.

D. Allora ti faccio il discorso dall'altro lato. Quando invece cominciano a entrare quasi tutti quelli dello stesso settore della zona, a quel punto, forse, si perde il vantaggio dell'aver dei clienti in più che ti entrano facendo parte del circuito.

R. No, tu parti comunque dal presupposto che noi diciamo sempre che il circuito cresce e ci piace che cresca in modo armonico, ok? Le aziende, prima di farle iscrivere, vengono visitate dai nostri consulenti e si fa una valutazione di fondo: se un'azienda che deve entrare nel circuito lavorerà o meno. Se un'azienda sappiamo che non lavorerà, non la facciamo iscrivere. se sappiamo che in un determinato territorio, che racchiude, che ne so, cinque paesi. Il market c'è in tutti e cinque i paesi, non è che ne facciamo iscrivere altri cinque, ok? Si aspetta un pochino, si

vede come vanno. Riescono ad assorbire la richiesta? senza problemi? Riescono poi a spendere quello che introitano?

D. Quindi fate monitoraggio.

R. Esatto. Aumentano i BtoE, le persone che vanno a fare la spesa lì? Vediamo che inizia a crescere il conto, perché comunque hanno trovato la loro dimensione sugli acquisti, stanno comprando forniture primarie, stanno comprando formaggi, pane, salumi, vino, stanno comprando detersivi, pubblicità ecc. Allora, raggiunto il loro... facciamo iscrivere altri, ok? Altrimenti no.

D. Quindi c'è bisogno comunque di un monitoraggio, una gestione da parte vostra attenta a livello capillare, proprio?

R. Assolutamente, assolutamente.

D. E tu credi che questo avvenga realmente in tutte le zone della Sardegna?

R. In che senso?

D. Cioè che questo accurato monitoraggio di cui mi parli, a tutti gli effetti poi si verifichi.

R. Allora eeh... si sta arrivando a quello. C'è voluto del tempo, ci siamo dovuti, come ti dicevo... qualcuno si è trovato un attimo disagiato nel momento che è arrivato e dice "C**** dove sono? che cos'è? Avevo capito tutt'altro". Però, nel giro di due o tre mesi, hai il tuo compito... non per voler sminuire nessuno, però ci sono i *junior brokers*, i *senior brokers*, le direzioni, bla bla bla. Il *junior broker*, bene o male, ha il suo compito. Ha le sue task da seguire, ha le sue chiamate da fare, ha i suoi obiettivi da raggiungere. Hai dei contorni, no? Come inizi a salire devi allargare i tuoi contorni [*ride*] non ce li hai più i contorni. Devi costruirli tu, devi costruirli sempre più ampi, perché ci sono sempre più cose, sempre più prodotti, sempre più sviluppo. Il monitoraggio è alla base dello sviluppo.

D. Questo te lo dico perché mi è capitato di trovare persone che mi dicessero: "chiami i *brokers* e ti risolvono qualsiasi cosa, non c'è nessun problema" e mi è capitato altri che mi han detto "vai in sede e digli di curare meglio il *front office*, perché a volte io chiamo il *broker* e non ci capisce una mazza", da una persona che, in realtà, si è gestita lui la situazione e non ha nessun problema eh, però mi ha detto: se vai in sede digli questa cosa. Altri invece mi hanno detto: "i *brokers* sono fantastici, io come li chiamo mi risolvono un problema", magari sulla piattaforma web che, tra l'altro, avete cambiato recentemente.

R. Beh, ormai è un anno.

D. Esatto. Alcuni hanno fatto un po' fatica ad assorbire questo passaggio e quindi si sono appoggiati più sull'aiuto dei *brokers* e mi han detto: "sì, magari non riesco a trovare quella cosa sul sito, poi li chiamo e loro nel giro di un giorno mi risolvono la questione". Quindi non è per...

R. No, no, lo so, lo so. Però considera comunque una cosa: il lavoro del *broker* è un lavoro particolare. Tu puoi provenire da qualsiasi mondo, da qualsiasi vita

precedente dove hai lavorato in un determinato settore e di quel settore ti occupavi. Qua ti devi occupare di tutti i settori merceologici dell'universo [ride] perché ti chiedono le cose più impossibili. Devi conoscere la meccanica, devi essere un esperto di trasporti, devi essere un esperto di edilizia, di agricoltura, di allevamento, di G.D.O., devi essere esperto di retail, devi essere esperto di abbigliamento, devi essere esperto di parrucchieri, di vacanze, di hotel. Ma è un hotel o un B&B o un affittacamere o un agriturismo, un residence o...?

D. Ti fai una cultura.

R. Sì, ok? Quindi per, tra virgolette, la vecchia guardia, questo è un bagaglio di esperienze, di conoscenze che ti sei fatto un pochino nel tempo, poi pian piano entrano sempre aziende nuove, quindi impari cose nuove... noi, essendoci più o meno dall'inizio, un po' meno rispetto a qualcun altro, però ormai ci sono da cinque anni, non da due giorni. Quindi ormai ho appreso tanto. Loro, poverini, ci sono da neanche un anno! [si riferisce agli junior brokers] Ti capita quello di cui non sai un c****, eh, devi essere bravo a gestire la situazione.

D. Ritengo che sia una cosa assolutamente normale proprio per quello che ti dicevo all'inizio, che la velocità di espansione che avete avuto, poi necessariamente comporta delle parti di instabilità.

R. Poi tu dirai... poi qualcuno potrebbe anche dire: "sì, c**** tuoi che non hai assunto una persona formata in tal senso".

D. Eh, però vallo a trovare poi venti persone, magari in sei mesi, formate in tal senso...

R. [Ride].

D. È difficile, no? O li formate voi...

R. E infatti i primi mesi sono stati di formazione, sia... abbiamo trasferito tutto il *know how* per quello che riguarda le aziende già iscritte, gli iscritti. Gli abbiamo raccontato un sacco di storie di tutti gli iscritti, le vicende, di come si comportava uno, un altro, cosa potrebbe capitare, cosa non potrebbe capitare, come lo affronti, battimento obiezioni, più tutto quanto il discorso tecnico del *software* che utilizziamo. Però ci è voluto tempo. E, dicevo, per loro c'è voluto questo tempo... per noi, man mano che sali nella gerarchia questo tempo non ha mai fine. Sei sempre dentro quel tempo, nel senso che sei in continuo mutamento, in continuo sviluppo, in continuo... è un continuo andare avanti. Cioè qua io, ti dico, non mi son mai fatto più di una settimana di ferie di seguito. Per settimana di ferie intendo dal lunedì al venerdì, senza considerare il sabato e la domenica, che non lavoriamo. Perché di più... non ce la faccio [ride].

D. Nel senso che non te lo puoi permettere perché non rimani più sul pezzo?

R. Sì, sì. Questo sta diventando... cioè, sta diventando, sin da subito e lo è sempre di più un lavoro che ti - beh, mi reputo fortunatissimo che faccio parte di quel reparto - che ti stimola. È un lavoro che ti stimola tantissimo. È affascinante, coinvolgente.

D. Infatti sei quello a cui ho fatto le domande più cattive, te lo dico [*ride*]. Ieri ti ho detto “non ti mangerò”, però sei quello a cui ho posto le questioni un po’ più scottanti che mi son venute fuori dalla settimana di interviste che ho fatto. Perché, insomma, mi interessa vedere la tua prospettiva che, appunto, come dicevi tu, è molto più sul campo, però è l’anello di congiunzione.

R. Ah, mi son dimenticato... mi devi fare altre domande?

D. Vai, vai! Parla pure, dimmi, dimmi.

R. No, no...

D. No, cos’è che ti sei dimenticato? Quella è la domanda, mi interessa quello [*ride*].

R. No, volevo giusto fare un appunto.

D. Sì.

R. Ehm... tutto fantastico, tutto bellissimo, sinergia tra le persone, strette di mano tra le aziende, economia del territorio... tutto molto bello, ci credo, moltissimo. Però c’è un altro aspetto da non trascurare, aziendalmente parlando. Sono un dipendente, però... è il fatturato dell’azienda. La Sardex è comunque un’azienda. Sardex S.P.A. è gestore del circuito di credito commerciale Sardex. È una S.P.A., è un’azienda. Oltre cinquanta dipendenti più tanti collaboratori. Tanti stipendi, tanti soldi. Devi fatturare. Solo ottenendo quei risultati di transato, di iscrizioni, di coinvolgimento. È questo che fai, coinvolgere le persone, ottieni più iscrizioni, ti guardano più persone, apri nuovi circuiti, ti espandi in giro per l’Italia, quella è la cosa principale.

D. E questo si lega al fatto che qualcuno può avere avuto l’impressione che, magari, qualche *junior broker* in realtà andasse lì per portare a casa il cliente, più che per dargli una grossa mano, no?

R. No, no, no!

D. C’è esigenza di fare fatturato, c’è esigenza di far entrare anche qualche...

R. No, no, no! Non è un’esigenza eh, attenzione!

D. È un’attenzione che bisogna porre, però.

R. Sì, ma questo, cioè... agli ultimi dipendenti non gliene frega tanto quanto del fatturato dell’azienda.

D. Ma loro hanno provvigione sulla...?

R. No, noi siamo tutti stipendiati, dipendenti.

D. E, per esempio, tu percepisci una parte dello stipendio in Sardex?

R. Sì.

D. Intorno a che percentuale, se posso chiedere?

R. Bah, dipende. Più che altro, non te lo saprei quantificare in percentuale, non per altro, perché sono uno di quelli che utilizza il conto personale in Sardex per fare cose che son sicuro che in Euro non avrei fatto e non avrei potuto fare.

D. I lussi? Cioè, gli sfizi, diciamo?

R. No, no. Anche, per dire, adesso, cioè due anni fa mi sono trasferito. Per trasferirmi dovevo fare alcune cose, mi sono preso crediti e me le sono fatte in crediti. Pian piano li ho scontati dallo stipendio in Euro. Li ho presi come anticipo. Adesso sto facendo lavori in casa, idem. Ho fatto la stessa cosa.

D. Ok, quindi, fammi capire...

R. Ho dovuto fare un lavoro importante alla macchina e ho preso un anticipo.

D. Esatto, li usi come anticipo e poi te li fai scalare?

R. Sì, infatti non ho mai preso uno stipendio pieno [*ride sonoramente*].

D. [*Ridendo*] Te li sei presi prima, che vuoi di più?

R. Esatto, eh no? Dico... da quel giorno lo stipendio non l'ho mai preso intero...

D. Perché te li avevano già dati...

R. Sì, sì, quindi non te lo so quantificare.

D. No, no, no, ho capito perfettamente, mi bastava il meccanismo più che la quantità, cioè, poi non è che vado a vedermi... non m'interessa.

R. No, no, però... sì.

D. E cosa pensi, invece, che si potrebbe migliorare, all'interno dell'esperienza di Sardex e del suo sistema di scambio?

R. Eh, oddio, tante cose. Nel senso che... tante cose che vengono comunque determinate dalle esigenze. Ok? Ti ho detto che faccio parte di una direzione che si occupa non solo di intermediazione ma di monitoraggio e sviluppo. Quindi, per forza di cose, ti dico che ci sono un sacco di cose che si possono migliorare nel tempo. Ma sarà soltanto il tempo e le esigenze che vengono fuori, o la previsione del futuro.

D. Se me ne dovessi dire tre che intravedi, anche che magari poi non si riveleranno delle esigenze di cambiamento, ma se adesso dovessi pensare due o tre punti su cui poter dare maggior forza?

R. Eeeeehhh... cosa ti direi? La possibilità che gli utenti diventino il più possibile indipendenti. Quella è un'esigenza dovuta dal fatto che ci sono, essendo un'azienda in continuo sviluppo, ci sono dei progetti che... progetti che porteranno l'azienda a fare *n* cose, rispetto a quelle che fa oggi. E quindi proprio lo sviluppo... il completamento dei progetti. Quello... ma non mi voglio spingere... non posso spingermi...

D. Va bene, va bene, no, non c'è problema.

R. Boh, sì, ci sono problemi, cioè.

D. [*Ridendo*] Non me li vuoi svelare perché hai paura che poi finiscano... anch'io a volte non le dico le cose, così... perché se poi le dico finiscono per non succedere... eeh, niente.

R. Non so se qualcuno ti ha parlato di BtoC?

D. Eeh, sì.

R. Ti hanno un po' accennato, qualcuno? BtoC, quello... saranno prodotti che a brevissimo metteremo sul mercato.

D. Cioè, praticamente, la connessione tra il consumatore e...

R. Sì.

D. E dipendenti?

R. No, quello è BtoE, è il conto personale dei dipendenti delle aziende.

D. Con la pubblica amministrazione?

R. No, quello è un'altra cosa.

D. Allora spiegamelo bene.

R. Il BtoC è *Business to Consumer*, quindi è l'apertura del circuito ai consumatori.

D. Mah, ecco, questo m'interessa, perché ne ho sentito parlare. Per esempio...

R. Anche qua non posso scendere nei dettagli.

D. No, però, mmm... da ignorante in materia penso: io sono consumatore...

R. Scusa, una domanda, ma in cosa ti stai laureando?

D. Eh... [ridacchiando] tra poco ti racconto...

R. Ah, sì?

D. Beh, sono laureato in filosofia...

R. Azz... un pazzo anche tu!

D. E sto facendo un dottorato in Sociologia, organizzazioni, culture.

R. Ah, ok.

D. Però mi sono interessato anche di finanza in tempi passati, al di fuori dello studio. Quindi sono un po' anch'io, come dici tu...

R. Hahahaha.

D. ... pescato da stagni diversi. Eeee... No, quando mi hanno detto questa cosa ho pensato: io che sono consumatore mi faccio la mia tessera in Sardex da spendere, no? - poi, dopo, tra poco è finita -.

R. Sì.

D. Se... come... Quando me li accreditano, io non ho una partita I.V.A.. Perché me li accreditano? Divento un prestatore d'opera. Devo dichiararli?

R. No! Non c'entra nulla, no.

D. Non c'entra niente con tutto questo. Vabbé, allora aspetto la sorpresa, quando ci sarà.

R. Praticamente, detto molto... cioè, ti dico proprio la base: io consumatore vado da te che sei l'iscritto al circuito Sardex, da te partita I.V.A. o market. Vado a fare la spesa. Faccio cento Euro di spesa, ok? Ti do cento Euro, te li do. Tu, in cambio, mi riconosci, mi fai una ricarica, di una percentuale prestabilita inizialmente, in crediti.

D. Ho capito.

R. Un 5%? Mi riconosci cinque Sardex. Io avrò il mio conto...

D. A quel punto sono come dei punti, quindi non sono tassabili.

R. Non chiamiamoli punti.

D. No, però, dico, non sono tassabili.

R. No.

D. Sono più vicini a dei punti che a dei soldi in quel frangente... cioè... si riesce a passare il livello della Finanza, quello volevo capire, semplicemente.

R. Hahahaha.

D. Ok.

R. Aprirai il tuo conto e poi li spenderai quando vorrai.

D. Ho capito. E, niente, c'è qualche aneddoto legato a Sardex che mi vuoi raccontare, o qualche altra cosa che vuoi aggiungere?

R. Eeeeh, boh, no. Penso che sia la volta che ho parlato di più su Sardex...

D. [*Ride*]

R. ... in vita mia, avendo di fronte, senza offesa, un estraneo.

D. Ti ringrazio.

R. Abitualmente sono una persona timida, che non riesce a parlare...

D. Questo per me è un complimento, perché, insomma, dovrebbe essere il mio mestiere, di riuscire a far parlare le persone.

R. Ah, ci sei riuscito.

[*Segue la rilevazione dei dati strutturali relativi all'intervistato*]

Fine intervista ore 15.40 circa.

| | |
|---|---|
| Anno di nascita | 1984 |
| Genere | M |
| Stato civile | Libero-Convivente |
| Titolo di studio | Diploma di perito edile |
| Professione | Senior <i>broker</i> |
| Luogo di nascita (comune) | Cagliari |
| Luogo di residenza (comune) | Serramanna |
| Professione Padre | Operaio |
| Professione Madre | Casalinga |
| Nome azienda | Sardex |
| Comune | Serramanna |
| Settore | Circuito di credito basato su moneta complementare |
| Zona di operatività | Sardegna (con <i>partnership</i> in Italia) |
| n° dipendenti (circa) | 50-60 circa |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | Percepisce parte di stipendio in Sardex (in quota variabile, per restituire crediti presi in precedenza) |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 16 Maggio 2017 di Dario Lanzetti (D.) ad Andrea, titolare dell'azienda "Commercial Packing" (R.) [S_U1]

Tempio Pausania (OT), sede dell'azienda "Commercial Packing", ore 13.03.

D: Dunque, mi racconti un po' che percorso ha fatto, qual è la sua attività. Quanti siete, cosa fate? Più o meno.

R: Ma noi ci occupiamo di forniture alberghiere. Non siamo in tanti, è un'azienda giovane e, niente, facciamo imballaggi alimentari e forniture alberghiere. Questo è quello che è il nostro... il nostro lavoro.

D: E invece come ha conosciuto Sardex, cerchi un po' di spiegarmi questo Sardex partendo dalla sua esperienza.

R: Mah, è venuto qua un responsabile, ci ha esposto il programma e diciamo che è una cosa interessante. Ci è piaciuta e così siamo entrati a far parte del circuito.

D: Dice "una cosa interessante che vi è piaciuta". In che termini?

R: Mah, è un'alternativa alla moneta nazionale, diciamo, ti dà la possibilità di avere questo scambio senza anticipare soldi. Ecco. Questo è quanto.

D: E cosa si aspettava quando ha deciso di entrare nel circuito?

R: Niente, sapevo ormai com'era il discorso. Ci son diverse aziende. Ormai ne fanno parte tantissime aziende. Si va praticamente ad acquisire tanta merce, di tutto. Poi puoi anche fare eventualmente anche della spesa nei supermercati. È tutto senza anticipare soldi. Questo è il vantaggio, capito?

D: Capisco. E che cambiamenti ha portato nella sua attività essere all'interno del circuito?

R: Mah, diciamo che è un qualcosa ancora nella mia zona che sta... si sta espandendo, quindi non ci sono tantissime attività affermate, proprio qua in questa zona. Forse la zona del sud della Sardegna è più avanti come discorso, però vedo che tanti clienti vengono, comprano in Sardex, son contenti e... niente.

D: Quindi ha permesso di ampliare la clientela, in un certo senso?

R: Mmmmm in un certo senso abbiamo ampliato... sì un po' la clientela.

D: E quindi voi anche acquistate beni e servizi in Sardex?

R: Sì diciamo i materiali di consumo. Tutto quello che può essere gommare i mezzi, carrozzeria, meccanici, queste cose qua possiamo anticiparlo in Sardex, ecco.

D: E trova lo stesso rapporto qualità prezzo acquistando in Sardex?

R: Diciamo che più o meno è lo stesso prezzo. Però sicuramente il fatto che non stai anticipando soldi è... diciamo che Sardex ti dà anche un piccolo fido, totalmente gratuito. Se dovessi andare in banca a prendermi un fido lo pagherei. Qua non lo pago, quindi anche se dovessi comprare con qualche percentuale in più, ci sta.

D: Ok, quindi dal punto di vista finanziario è stato un vantaggio, mi pare di capire.

R: Sì, è stato un vantaggio, certo!

D: E ha per caso anche influito sul modo di interagire con le altre persone, nel senso che è stata un'occasione per costruire nuove relazioni?

R: Eeehhhh sì, è chiaro che quando tu hai a che fare con un cliente nuovo si aprono degli orizzonti diversi, ogni cliente è una storia a sé, quindi c'è la possibilità di aprire nuove frontiere.

D: Capisco. Nuove frontiere di tipo...

R: Nuovi rapporti di lavoro. Nuovi clienti, nuovo tutto, ecco.

D: E cosa cambia, a parte appunto la questione che mi diceva prima del non anticipare soldi. Che cosa cambia fra scambiare servizi in Sardex e farlo in Euro, cioè anche dal punto di vista psicologico è la stessa cosa?

R: Ormai dopo diversi anni è la stessa cosa. Adesso prima che tu arrivassi qua è venuto un cliente, ha preso della merce e mi ha fatto il pagamento in Sardex.

D: Ho capito. E nel rapporto con lo Stato, il fisco e le banche?

R: Eh lì il rapporto adesso ancora non c'è. È un discorso fra noi consumatori. Però se ci fosse la possibilità in un futuro di poter pagare in Sardex gli F24 e avere a che fare con le banche non sarebbe male. Credo che sia una cosa impossibile, però...

D: E secondo lei comporta una diversa percezione del valore, cioè a livello di dimensione comunitaria, territoriale, di identità? Oppure semplicemente una facilitazione commerciale?

R: No, no, è una facilitazione commerciale di sicuro.

D: Ho capito. E ci sono per caso stati dei problemi nella sua esperienza con Sardex, degli ostacoli di qualche genere che ha avuto?

R: Come tutti i clienti difficili ci può essere qualche cliente difficile anche in Sardex, che magari ti fa penare per farti la transazione. Però alla fine, contattando i signori di Sardex, si risolve tutto, ecco.

D: E pensa che ci sia qualcosa che si possa migliorare all'interno dell'esperienza di Sardex, del suo sistema di scambio?

R: Eehh il fatto di poter pagare l'F24 in Sardex sarebbe una manna per noi.

D: Però questo non dipende sostanzialmente da Sardex, ma più che altro...

R: No, dipende da Sardex. Son loro che si devono muovere per far accettare questo discorso.

D: Ah. Secondo lei è possibile che riescano?

R: Se è possibile non lo so. Per noi sarebbe un gran vantaggio.

D: Certo.

R: Si lavorerebbe più volentieri con Sardex, perché in certi casi tu sai che comprando in Euro e vendendo in Sardex non tornano i conti. Però se hai un riscontro del genere con gli F24, vendi molto volentieri in Sardex e in molti casi anziché che fare cinquanta e cinquanta come facciamo, siamo disposti a fare il 100%.

D: Quindi diceva che comprare in Euro e vendere in Sardex comporta qualche problema.

R: Eh beh, devi avere anche una disponibilità finanziaria, perché alla fine... poi alla fine i soldi Sardex li spendi, ecco. Ti ho fatto l'esempio del gommista, del carrozziere, del meccanico. Alla fine noi con i nostri mezzi li spendiamo uguale. Non li spendiamo in merce. Però, nei materiali di consumo sì.

D: Ho capito, quindi bene o male servizi.

R: Ma è anche dettato dal fatto che in Sardegna non ci sono tantissime aziende che fanno i prodotti che noi commercializziamo. Per questo, capito? Però è pur vero che visto che i Sardex, i signori di Sardex si stanno muovendo in altre regioni, in qualche caso possiamo già iniziare ad acquistare in altre regioni.

D: Ah, quindi è già integrato con gli altri circuiti?

R: Mah, ci hanno dato qualche altro contatto di qualche altra azienda, sì.

D: Capisco. Quindi le è stato dato qualche contatto di altre aziende nei circuiti regionali?

R: No, no.

D: Esterni.

R: Esterni. Sempre però anziché Sardex magari parliamo della Sicilia sono i Siculi. In Lombardia non so come si chiamano, quindi, però quello è il discorso.

D: Bene, c'è qualche aneddoto legato a Sardex che mi vuole raccontare?

R: No niente, non c'è qualcosa di particolare, ecco.

D: capito. Va bene. Niente, mi segno alcuni...

R: Come mai questa intervista, a cosa serve?

D: Allora questa intervista serve, è una fase di tutta la ricerca. La mia ricerca parte da interviste ai testimoni privilegiati, quindi a chi ha fondato, a chi ha costruito queste esperienze. Dopodiché si sviluppa intervistando in questo modo alcuni utenti, ma non solo, se riesco a trovarli anche *brokers* o anche i collaboratori. Dopodiché io metto insieme tutte le informazioni che ho ottenuto da queste interviste. Metto insieme le informazioni dei testimoni privilegiati ed elaborerò un questionario invece, a risposte chiuse, e proporrò questo progetto lunedì a Carlo Mancosu e attraverso il suo aiuto l'idea sarebbe di poi mandare questo questionario online a tutti gli utenti con domande che interessano alla mia ricerca, a loro di Sardex, ma anche con questioni che vengono fuori da queste interviste. Quindi è una fase intermedia.

R: Quindi il tuo ultimo scopo è quello di creare un qualcosa che possa servire ai signori di Sardex.

D: No, anche. Cioè può servire a loro, ma serve soprattutto a me per la mia ricerca.

R: Sì ma alla fine, vabbé forse è una disfunzione professionale la mia, è da commerciante... Al final de la cuenta, no?

D: Io non vendo niente. Ho una borsa di studio per fare la ricerca, quindi non mi devo preoccupare dei risultati economici. Poi è chiaro che se vengono fuori dei dati molto interessanti e Sardex stessa è interessata ad avere, non so, delle elaborazioni

sofisticate su questi dati, a quel punto poi si fa invece un discorso di lavoro. Però l'idea di base è: fare qualcosa che serva a entrambi e ottenere così facilitazione e collaborazione e arrivare insomma a dei dati interessanti. L'idea sarebbe proprio di... a gennaio, andare con la mia professoressa con i dati in mano a Londra, alla London School of Economics, dove già stanno studiando Sardex, e andare a presentare questi dati molto più completi e ricchi. Se tutto andrà come dovrebbe ehehehe.

R: Però un vantaggio c'è in quest'azienda. Perché fai conto che tu hai, non hai un conto corrente bancario. Però ogni cliente ha praticamente un fido.

D: E in che proporzioni si decide?

R: È in proporzione in base al contratto che tu hai. Metti che io pago una quota associativa di tot, di una certa cifra, magari ho i miei mille Sardex, oppure ne ho duemila in base al contratto, oppure ne ho diecimila, sempre in base al contratto. Però se tu dovessi andare in banca a prendere questi soldi li pagheresti, così tu puoi uscire fuori fido e poi quando incassi rientrare, tutto gratuito. È un grande vantaggio per chi lo fa. Io vedo tanti clienti che hanno comprato delle attrezzature, sono venuti da me, anche se non avevano incassato dei Sardex, però hanno speso dei Sardex, che poi senz'altro son rientrati. Naturalmente sempre con l'accordo e il consenso dell'azienda Sardex.

D: E mi par di capire che invece non si possano accumulare. Cioè ha una sorta di scadenza questa moneta. Vanno spesi...

R: Noi li accumuliamo e poi quando son da spendere li spendiamo. Chiaro che se tu li spendi subito, investi subito. Compri, vendi, compri, vendi, è la cosa migliore per Sardex. Ma anche per noi.

D: Quindi non avete un vincolo di tempi entro cui vanno fatti girare?

R: In teoria ci sarebbe... cioè tu devi velocizzare. Però, se non lo fai, non è che... al limite ti chiamano e ti dicono "senti perché non stai spendendo i Sardex? Cosa c'è?" E i *brokers* ti aiutano a spenderli, capito?

D: Quindi diciamo che non è del tutto vincolante questa questione della scadenza.

R: No, no.

D: Si cerca di gestire...

R: Per il momento è una cosa...

D: Ho capito. Niente, mi era venuta in mente un'altra cosa. Ah. All'incirca quindi nel vostro giro d'affari, in percentuale, quanto peserà più o meno Sardex?

R: Allora, ti ripeto, se ci fosse la possibilità di pagare gli F24 in Sardex peserebbe tantissimo. Perché? Perché tutti comprerebbero. Tutti si assocerebbero. Così siamo noi che non andiamo oltre quel tetto. Quindi cerchiamo di tenerci un po' bassi, però rimaniamo sempre nel circuito perché c'è sempre la speranza che un domani possa diventare qualcosa di veramente importante.

D: Uhm. Interessante. Quindi diciamo che vi limitate voi nel giro d'affari di Sardex, mi par di capire?

R: Viene un cliente che mi dice "voglio comprarmi cinquemila Euro di attrezzature, mi fai pagare in Sardex?" Lì diventa un po' pesante perché sto comprando in Euro e vendendo in Sardex e li tengo lì parcheggiati. Ecco diventa un po' pesante. In qualche caso è stato concesso, in altri casi abbiamo detto no, facciamo cinquanta e cinquanta. Qualcuno ha accettato, qualcuno no. Però magari qualche mio collega poi ha... Non siamo i soli che vendiamo questi materiali in Sardex. Ce ne sono altri in Sardegna quindi...

D: Quindi avete al limite girato il contatto?

R: Sì ma lo san loro, sul portale, quando ti colleghi e tu sai chi vende queste attrezzature qua.

D: ho capito, bene. Mi sembra di aver ottenuto più o meno tutte le informazioni che mi servivano, a parte alcune cose che mi posso segnare qui a mano, quindi spengo il registratore.

[Segue la rilevazione dei dati strutturali]

Fine intervista ore 13.20.

| | |
|---|---------------------------|
| Anno di nascita | 1967 |
| Genere | M |
| Stato civile | Libero |
| Titolo di studio | Media superiore |
| Professione | Commerciante all'ingrosso |
| Luogo di nascita (comune) | Sassari |
| Luogo di residenza (comune) | Calangianus (OT) |
| Professione Padre | Commerciante |
| Professione Madre | Commerciante |
| Nome azienda | Commercial Packing |
| Comune | Tempio Pausania |
| Settore | Commercio all'ingrosso |
| Zona di operatività | Centro e nord Sardegna |
| n° dipendenti (circa) | 3. Non pagati in Sardex |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | 2% |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 16 Maggio 2017

di Dario Lanzetti (D.) ad Andrea, socio e figlio del titolare dell'azienda
"Officina Gori" (R.) [S_U2]

Tempio Pausania (OT), sede dell'azienda "Officina Gori", ore 15.07.

D. Descrivimi un po' il percorso che hai fatto e questa tua attività.

R. Dell'azienda?

D. Sì.

R. Praticamente questa è un'azienda di famiglia. Mio padre è il titolare, che ha circa sessantasette anni, e siamo io, mia sorella, mio fratello e mio padre. Totalmente a conduzione familiare. Abbiamo due sedi, che sono una qua in zona industriale e l'altra in via Salvo D'Acquisto [*sempre a Tempio Pausania*]. L'azienda nasce nel 1976, tra il '76 e l''80 e le sedi erano a Calangianus, all'ingresso di Calangianus, dove adesso c'è un supermercato. Poi nel 2000 ci siamo trasferiti qua e nel 2013 abbiamo acquistato la seconda unità di via Salvo D'Acquisto a tempio. In tutto abbiamo quindici dipendenti. In più siamo io, mia sorella, mio fratello e mio padre, in tutto siamo diciannove. Abbiamo incrementato il lavoro con l'acquisto della seconda unità dove c'è il centro revisioni affiliato Dekra. Dell'auto-moto facciamo tutto: carrozzeria, officina, revisione, cristalli, soccorso stradale, riparazione in ventiquattr'ore, articoli sostitutivi, noleggio. L'unica cosa che ci manca è il gas, riparazioni sul gas. Se non ricordo male l'affiliazione con il gruppo Sardex parte nel 2014, tramite un loro *broker*. E niente, abbiamo iniziato a collaborare con questo metodo alternativo che c'è. Ci siamo trovati bene e a tutt'oggi abbiamo questa collaborazione. È forte, si fanno lavorazioni totalmente in Sardex per quelle poche aziende che abbiamo qua nel nord, perché al sud, dove è nata la Sardex, sono molte molte di più, purtroppo. Dimmi tu se vuoi sapere qualche altra cosa.

D. Quindi mi hai detto che hai trovato e conosciuto Sardex attraverso un *broker*.

R. Sì, avevo sentito [*viene interrotto da un collega che gli parla in sardo (incomprensibile all'intervistatore)*]

D. Se avete da fare...

Collega. No, no, due secondi! Poi.

R. [*prosegue*] Praticamente avevo letto così, i vari annunci internet e i giornali, poi è passato il *broker* e mi ha convinto e a tutt'oggi sembra un'idea vincente, anche se qua, come ti ripeto, le aziende sono pochissime, poche. Poi il nostro lavoro è molto ricercato, perché figure come la nostra non è che ce ne siano tante, quindi non ho

difficoltà a vendere la manodopera. Al giorno d'oggi penso... dopo la salute c'è la macchina.

[va a sbrigare una faccenda. L'intervista si interrompe per circa cinque minuti, poi riprende]

D. E cosa vi aspettavate quando siete entrati nel circuito?

R. Un incremento di clientela e anche nuovi clienti, perché da Sassari e dai paesi limitrofi non sarebbe mai venuto nessuno, da Olbia eccetra eccetra, poi, come sistema è abbastanza ottimo, perché ora le richieste passano attraverso i *brokers* e quindi da una parte diciamo che è meglio, dall'altra magari non abbiamo più il contatto diretto con il fornitore, a meno che un fornitore non ci contatti perché sia già nostro cliente. Però anche come transazioni e qualità aziendale è ottimo.

D. E quindi, rispetto alle aspettative, poi, c'è stato uno scarto, in termini positivi o negativi, o è andata più o meno come vi aspettavate?

R. No, è andata più o meno bene, perché, come ti dicevo, tantissimi clienti nuovi sono arrivati tramite questo sistema Sardex.

D. Quindi i cambiamenti che ha portato all'interno della vostra attività sono stati...

R. Molta più clientela.

D. Molta più clientela? In che misura?

R. Non tantissimo ma...

D. Un 10%, un 20%?

R. Un 20%, dai.

D. Ottimo.

R. Noi richieste ne abbiamo quasi ogni giorno tra gomme, cose così, richiesta di auto, però la maggior parte del nostro lavoro si basa sulla riparazione e sul *service*, quindi si lavora. Cioè non ho difficoltà a vendere questo tipo di cose.

D. E invece, come canali per accedere bene ai servizi, quindi nel momento in cui li andate a spendere, questi Sardex?

R. Mah, praticamente abbiamo acquistato tanta roba, tutto a livello sempre aziendale eh! A livello privato magari qualche pranzo, ho comprato, per dirti una cavolata, l'asciugatrice in Sardex, cioè non c'è difficoltà nello spenderli, però è molto... adesso, in questo periodo, con la crisi che c'è viene male a fare tantissimo Sardex, perché gli operai in Sardex non si possono pagare. E la vedo anche in salita, anche se loro un domani partissero con il Sardex per i privati, perché la mentalità in Sardegna è molto chiusa, cioè non credo che ci sia... cioè se un domani partono i privati avrei difficoltà a dargli a spendere agli operai. Magari glieli darei, ma in minima parte, perché secondo me è difficile, anche se c'è quel supermercato, qualche negozio, ma...

D. Esiste già la possibilità di pagare i dipendenti in parte in Sardex?

R. No, no, no. Solo io ho la tessera.

D. No, dico, non per voi, ma loro in qualche zona hanno provato a farlo?

R. Non lo so, sinceramente non lo so. Però ho visto che si sono affiliate altre monete virtuali, cioè elettroniche, fuori dalla Sardegna e quindi se hai difficoltà a trovare qualcosa ti appoggi ai *brokers* e ti mandano fuori dalla Sardegna dove si riesce a fare qualche cosina di più.

D. Mi parlavi di mentalità chiusa, però se penso a Sardex comunque penso a qualcosa che ha a che fare con il territorio sardo, ha a che fare con l'identità sarda.

R. È nata e cresciuta in Sardegna, però a livello qua, del nord, secondo me ancora - o che abbiano meno *brokers* per andare azienda per azienda a cercare clienti ma... - ce n'è poche, quando vai son tutte giù, nell'oristanese, cagliaritano, anche perché è nata lì, quindi gli verrà anche più semplice trovare clienti.

D. Entrare in Sardex è anche stata l'occasione per costruire nuove relazioni interpersonali significative o ha influito sul modo di interagire con altre persone?

R. Interagire no, però cercare nuove esperienze professionali sì. Solo per i preventivi parli con tantissima gente differente fuori dalla tua zona, quindi ti può servire anche per capire anche le problematiche che ci sono dietro a un semplice preventivo o dietro a una semplice richiesta, perché a volte le richieste in Sardex sono molto molto differenti da quelle che puoi avere ordinariamente presso la nostra azienda.

D. In che senso?

R. Eh, per dire, loro mi hanno cercato le gomme di un... quelli che ci sono nei prati, no? Adesso non mi ricordo che azienda era. E quindi ho dovuto cercare queste gomme fuori dalla Sardegna. Non sapevo nemmeno che esistessero un tipo di gomme così, con le macchinette che portano la gente dentro i campi da golf, per dire.

D. Ci sono delle difficoltà perché vengono pagati in Euro e poi rivenduti in Sardex?

R. Eh, sì. Tu togli all'azienda e dai all'altra azienda, però... [*interrotto nuovamente da una collega, riprende quasi subito l'intervista*]

D. Se ti nominano Sardex cosa ti evoca?

R. Mi evoca un sistema di pagamento alternativo molto affidabile, che ti dà... la cosa più positiva è lo scoperto di conto, perché quando ti metti d'accordo per cinquemila Sardex, quando sei fuori di tremilacinquecento Sardex non ci sono interessi, quindi anche quello, a livello aziendale, non è poco. Cioè è tanto! Quindi la forza di questo Sardex è anche questo, e io posso dire di essermi trovato benissimo, anzi ringrazio di avere una moneta così.

D. E quando voi acquistate in beni e servizi trovate lo stesso rapporto qualità/prezzo?

R. Sì, pressappoco sì, sì. Oh, non è che si acquista a occhi chiusi eh! Cioè le fanno un preventivo e dopo si va avanti.

D. E a parte questa questione dello scoperto di conto e dei vantaggi che comporta, cosa cambia tra scambiare i servizi in Sardex e farlo in Euro?

R. Per me niente. L'unica cosa è, come ti dicevo, la difficoltà di fare tanto Sardex per poi un'azienda come la nostra, a livello familiare andare a pagare i dipendenti, perché lavoriamo su basi attive e senza fidi, quindi a fine mese devi avere una mole di lavoro, una mole di denaro da poterti pagare i contributi e gli operai. E se facessi anche cinque-seimila Sardex al mese non ce la farei a tener su i pagamenti, avrei dei ritardi notevoli.

D. E quindi nei rapporti con fisco, Stato, banche?

R. No, tutto uguale. Molto meglio con il Sardex per quel discorso dello scoperto di conto, poi le transazioni sono al secondo. Quindi dai [prendi] Sardex e ce li hai dopo un secondo, togli Sardex, lo togli dopo un secondo. Quella è la cosa bella: non ci sono né bonifici, né niente.

D. E rispetto all'economia sarda cosa pensi che possa...

R. Penso che qualche azienda, come ha aiutato me, l'abbia aiutata. Non saprei quanto possa aver fatto bene alle aziende sarde perché non ho con cui rapportarmi, capito? Non saprei dirti. Però magari ho saputo, per dire, suggerisci che avevano da tanto tempo dei tappi nel laboratorio fermi, li hanno venduti grazie a Sardex, quindi penso che li abbia aiutati anche economicamente, perché alla fine, sì, non li puoi spendere in Euro, ma se vuoi acquistare una cosa a livello aziendale o tuo personale lo puoi fare tranquillamente, è tutto tracciato e non c'è da nascondere niente. Quindi un metodo c'è. Però sapere... magari ci sono anche aziende che sono incrementate, però c'è stato anche il periodo dove andavi a chiedere di pagare in Sardex e non te lo facevano fare perché la determinata azienda, in quel determinato periodo aveva troppi Sardex e non sapeva dove spenderli. Poi ho saputo anche, non qua, mi pare verso Nuoro un'azienda che si è ripristinata il locale in Sardex. Cose se ne fanno tantissime, quindi.

D. Mi hai detto di un periodo in cui c'era questo problema, ma nel senso che l'azienda in questione aveva questo problema o c'è stato un periodo in cui difficilmente le aziende...

R. Nooo. Quell'azienda in quel periodo c'aveva troppi Sardex e non sapeva dove spenderli.

D. Ho capito. E invece ci sono stati dei problemi nella vostra esperienza con Sardex, degli ostacoli di qualche genere? Che ne so, di reperibilità dei prodotti o problemi tecnici?

R. No, no. Se c'è il prodotto lo trovi. se hai difficoltà è perché c'è qualche altra cosa, quindi penso che nemmeno gli altri hanno...

D. Voi personalmente non avete avuto nessun problema?

R. No, no. Abbiamo avuto un problema con un nostro cliente e ce l'ha risolto il responsabile dell'area *brokers*, se non ricordo male.

D. Che genere di problema?

R. A livello che abbiamo fatto un lavoro e non ci è stato pagato. Ma è stata tempestiva, subito, perché ci tengono ai clienti e a non fare brutta figura. Adesso non mi ricordo quale fosse, lo dovrei cercare, però...

D. Vabbé, non è importante questo.

R. Se t'interessa te la cerco.

D. Cosa pensi che si potrebbe migliorare all'interno dell'esperienza di Sardex e del suo sistema di scambio?

R. Mah. [*ci pensa*] per migliorarla ancora, secondo me, dare più spazio ai privati, cercare di affiliare i titolari o gli operai delle aziende che ci sono dentro, per vedere se il meccanismo può andare avanti. Solo quello. Cioè se io devo far capire ai miei operai cos'è Sardex, lo posso fare. Se io devo andarmi a cercare fuori un cliente per fargli capire cos'è Sardex, secondo me i miei operai possono fidarsi più della mia parola che di uno che arriva da fuori, quindi, se io potessi dare un minimo di Sardex al mese a questi miei operai, può darsi che oggi o domani si incrementerebbe anche la vendita di Sardex.

D. Ho capito.

[Nuova interruzione da parte di una collega e poi di un cliente (3-4 minuti)]

D. E c'è qualche aneddoto legato a Sardex che mi potresti raccontare? Al di là di questo problema che avete avuto con un cliente.

R. [*ci pensa*] A un certo punto ho la mail, se non mi viene così, qualcosa in testa.

D. Se ti viene in mente, eh, se no...

R. Adesso controllo la mail, la maggior parte delle richieste che mi sono state fatte o delle problematiche magari ce le ho sulla mail. Se devo comunicare rimangono scritte, quindi vediamo se qualcosa mi fa ricordare. Cioè il giudizio è positivo, se ci sono state delle problematiche le hanno risolte, quindi... Come tutte le cose, perché Sardex equivale a Euro, quindi come ci sono i problemi in Euro ci sono anche in Sardex. L'importante è risolverli sempre. No, non mi viene in mente niente.

[Segue la rilevazione dei dati strutturali]

Fine intervista ore 15.26.

| | |
|---|---|
| Anno di nascita | 1986 |
| Genere | M |
| Stato civile | Coniugato |
| Titolo di studio | Media inferiore |
| Professione | Artigiano, socio dell'azienda. |
| Luogo di nascita (comune) | Tempio Pausania (OT) |
| Luogo di residenza (comune) | Calangianus |
| Professione Padre | Artigiano carrozziere |
| Professione Madre | Impiegata comunale |
| Nome azienda | Officina Gori |
| Comune | Tempio Pausania (OT) |
| Settore | Officina meccanica, noleggio auto |
| Zona di operatività | Nord Sardegna in un raggio di 35-40 km salvo eccezioni |
| n° dipendenti (circa) | 15. Non pagati in Sardex |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | 10% |
| Note | Tre interruzioni durante l'intervista |

Trascrizione dell'intervista del 16 Maggio 2017
di Dario Lanzetti (D.) a Pierina, amministratrice azienda "Cork island"
(R.) [S_U3]

Tempio Pausania (OT), sede dell'azienda "Cork island", ore 16.03.

D. Mi dica un po' che percorso ha fatto mi descriva un po' questa attività.

R. Noi ci siamo da tre anni, questo è il terzo anno.

D. Così, per presentarsi, al di là di Sardex, cosa fate?

R. Produciamo turaccioli di sughero, siamo un sugherificio.

D. Quanti siete, più o meno?

R. In questo momento, vista l'attuale crisi, siamo in sette.

D. E come è nata questa attività?

R. Mah, è un'attività ereditata dagli avi, di famiglia, dal 1905, guarda.

D. E ha qualche sua specificità?

R. E certo che ce l'ha! Vai a vedere, sono tutti scarsi lavorando! [*Ride*] L'hanno iniziata gli avi, i bisnonni, di mio marito, e poi è andata avanti, i figli... e adesso i nipoti, capito? Di generazione in generazione.

D. Invece, mi racconti un po' come ha conosciuto Sardex?

R. Niente, è venuta qua una ragazza appena laureata, che mi ha descritto un po', loro erano agli inizi, mi ha spiegato che erano tanti ragazzi laureati senza lavoro, che si erano conosciuti a Cagliari e tutti insieme hanno pensato di idearsi un lavoro. È partito così.

D. Quindi questa ragazza faceva già parte del gruppo iniziale?

R. Sì, sì. Questa ragazza era già un *broker* e stavano cercando chiaramente clienti che entrassero in questo circuito.

D. Quindi non è stata lei a cercarli?

R. No, sono stati loro a presentarsi, credo che quando hanno iniziato abbiano fatto porta a porta, insomma, per cercare clienti.

D. Forse in parte ancora adesso è così.

R. In parte ancora lo fanno, però adesso sono diventati importanti, visto che comunque so che c'è anche la regione che è entrata a far parte del circuito. Adesso so che sono collegati anche a circuiti complementari: Tibex, Marchex, insomma...

D. Sì, sì. Cerchi un po' di spiegarmi Sardex partendo dalla sua esperienza.

R. Prima in verità si è scettici, come in tutte le cose che intraprendi. Siccome c'è una quota associativa da pagare, abbiamo detto male che vada andrà persa. Invece no, perché loro ti seguono, ti mettono in contatto con le aziende loro stessi, capito? E quindi ti seguono.

D. Questa quota associativa viene decisa insieme all'inizio, o è uguale per tutti?

R. No, è uguale per tutti. Per lo meno, che io sappia è così. Loro, i dipendenti, per esempio, non percepiscono stipendi, si pagano tutto in Sardex, 100%, però trovi tutto adesso eh! Guarda mia figlia è all'università a Sassari, io compro libri, di tutto, farmacie, negozi alimentari, abbigliamento, scarpe, officine meccaniche, carrozzerie, ormai ci trovi di tutto: avvocati, ingegneri, dottori, dentisti, guarda a Sassari credo che sia il numero uno, lo studio dottor Massaiu di odontoiatria, che sono una bella realtà, perché penso che ci siano quindici dottori.

D. Cosa si aspettava quando ha deciso di entrare nel circuito?

R. È stato un buttarsi senza sapere la fine, ecco. Però poi insomma siamo entrati a vendere i turaccioli nelle cantine sarde che prima non... Perché sai, vendere i tappi in Sardegna è come vendere il ghiaccio agli esquimesi, perché ci sono delle realtà che sono sovvenzionate dalla Regione Sardegna, che però queste realtà, che sono anche cantine importanti, al posto di comprare i tappi in Sardegna li comprano in Portogallo.

D. Ah, sì? Perché gli conviene?

R. Non lo so se conviene o meno, come al solito sono sempre dei traffici che ci sono e ci saranno. Invece so che anche loro vendono il vino in Sardex. In qualche modo il Sardex poi lo devi rivendere. Se acquisti rivendi. Quindi anche loro sono se entrati a vendere in Sardex, hanno venduto il vino e di conseguenza devono comprare in Sardex qualcosa.

D. Mi aveva parlato di uno scetticismo iniziale...

R. Eh, certo non sai cosa ti aspetta! Io questa fase dello scetticismo l'ho superata.

D. Quanto è durata, più o meno?

R. Mah, direi... Cioè, uno pensa: "ci butto sette-ottomila Euro, quanto è". Devi rischiare, no? Però sai questa ragazza è stata abbastanza convincente, chiacchierando... Mi ha detto: "noi ci siamo inventati questo lavoro...", quindi hanno rischiato loro e... Qua c'è ancora, in zona... nonostante la gente sia all'interno dei circuiti, è un po' restia ancora, perché forse non riesce ad approfondire il circuito. Perché mi dicono guarda che io non riesco a venderli, tante cose qua e invece se uno entra e naviga nel sito ti offre tanto ed è abbastanza.

D. E quindi essere dentro al circuito concretamente, che cambiamenti ha portato nella vostra attività?

R. Eh ha portato che comunque vendiamo in Sardegna, cosa che prima era impossibile, e poi tramite sempre loro - che ci segue il *broker* - adesso per esempio

siamo riusciti anche a vendere nelle Marche, in Piemonte, circuiti continentali, hai capito? Per esempio anche ieri mi hanno fatto un messaggio di mandare una presentazione a queste cantine di Verona del veneto, è una realtà.

D. Quindi ormai si sono integrati questi circuiti?

R. Guarda noi siamo entrati a far parte anche di un altro circuito, vista l'esperienza Sardex, che si chiama BEXP e siamo entrati anche in continente per vedere... sai.

D. Questo circuito è regionale?

R. Non ti so dire.

D. Ma qui dalla Sardegna è partito?

R. No proprio su dal continente, dalla toscana.

D. E il *broker* è venuto qui a proporre?

R. Sì, penso che abbia passato al setaccio diverse aziende.

D. Però loro non sono affiliati a Sardex, giusto?

R. Con Sardex non hanno niente a che vedere ... e per me, ti devo dire la verità, sì, stiamo vedendo, però sono anni luce dal circuito Sardex.

D. In che senso?

R. Nel senso che i *brokers* qua sono attivi, quelli di Sardex: tu qualsiasi ragazzo contatti, in qualsiasi momento - perché noi abbiamo due o tre referenti - è impegnato uno, è impegnato l'altro, è impegnato l'altro ancora, comunque ti risponde sempre un altro che conosce a fondo la tua storia, quindi conoscono tutte le realtà, sono molto preparati, sono proprio ragazzi che si sono inventati il lavoro e lo seguono con... è così che ho riscontrato.

D. Quindi trova che abbia apportato dei benefici economici tangibili?

R. Certo!, Sì.

D. E invece sulle cose che comprate, il rapporto qualità prezzo rispetto a comprare in Euro è lo stesso?

R. È lo stesso. Perché io vado al negozio di alimentari, compro la Barilla, per dirti, oppure in parafarmacia, nell'abbigliamento. Prima l'unica cosa che notavo, devo dirti la verità, nell'abbigliamento erano solo ed esclusivamente negozi top, e anche di calzature, invece adesso ho visto che sono entrate a far parte del circuito anche altre realtà, medio basse diciamo. E comunque è sostenibile la quota associativa annuale, ecco. Non è un importo...

D. Ed entrare in Sardex è stata anche l'occasione per costruire alcune relazioni, o amicizie? diciamo qualche contatto interpersonale significativo.

R. Guarda io li sento solo ed esclusivamente per telefono ma sono tutti gentilissimi e ci facciamo la chiacchierata come se ci conoscessimo da tempo.

D. Cosa le evoca se qualcuno le dice Sardex?

R. È una bella idea, una bella realtà, è stata creata da dei ragazzi senza lavoro, che non avevano lavoro. E questo è stato, presumo, un bel traguardo per loro. Mi dirai che passeranno il tempo dietro alle scrivanie, perché è difficile che si spostino nelle aziende, a meno che non sia per procacciare nuovi clienti. Comunque qua Laura, il *broker* qua è venuta due volte, ha visitato l'azienda, però poi li senti esclusivamente al telefono. Tu qualsiasi cosa hai necessità, una chiamata, una mail e loro ci sono sempre. Ti risolvono tutti i problemi. Che so, se mi serve un'officina a Macomer, per dire, io chiamo e chiedo: "chi hai di officina in zona?" Per dire, ho avuto un guasto e loro in un attimo ti sanno dire. Perché, ti ripeto, è una bella realtà e la trovi dappertutto: ristoranti, alberghi...

D. Magari un po' meno qui a nord che a sud, che è arrivata dopo?

R. Guarda a Cagliari trovi dalla a alla zeta, anche le oreficerie. Qua piano piano è in evoluzione, però già è un bel passo, perché trovi caseifici, trovi macellerie...

D. Allora magari poi ti chiederò qualche contatto.

R. A Olbia ce ne sono tanti: c'è una grossa macelleria, ad Olbia. C'è l'ottico, Fancello, in via Aldo Moro, che sono proprietari. La macelleria è un po' prima. Ti mando da loro perché loro sono proprietari, mentre nei supermercati trovi i dipendenti che non ti sanno dire niente.

D. I dipendenti vengono pagati in Sardex, alcuni, che lei sappia?

R. Mah, è capitato anche a me, che ogni tanto do qualche tot ai dipendenti e loro vanno a redistribuire. Gli ho fatto la carta Sardex.

D. Il tot che lei gli dà è a seconda di come vi mettete d'accordo?

R. No. In base a quello vendo, se ho Sardex in più da spendere.

D. E per loro è lo stesso?

R. È lo stesso. Prima erano molto restii, per carità. Però poi... Perché per esempio ad Oschiri ce ne sono tanti, abbigliamento, calzature, c'è il caseificio Fogu Casearia, che è una bella realtà importante di caseificio, perché ha una tradizione importante. Sono ancora a livello familiare ma producono buon formaggio. La titolare si chiama Daniela, se ti può interessare. Lei paga un tot di Sardex al mese i dipendenti. Io so che dà 2-300 € al mese in Sardex ai dipendenti, perché chiaramente lei vende e deve spenderli in qualche modo. Ma è lei stessa che mi dice che si trova bene dappertutto.

D. E cosa cambia tra scambiare servizi in Sardex e farlo in Euro, concretamente?

R. Concretamente niente, anzi!

D. Anzi?

[Cerca di effettuare il login nel sito di Sardex.net]

R. Non trovo le password, ma volevo farli vedere che c'è tutto! Ci sono autotrasporti, ci sono tante cose.

D. E rispetto alle questioni fisco, banche, economia in generale?

R. Lì non c'entra niente.

D. Cioè?

R. La banca non te ne accetta di Sardex. [*Riesce a entrare nel sito*] Vedi, ogni tanto mettono una promozione. Per esempio a me è arrivata una promozione tempo fa tramite Sardex, dall'ottica Fancello che se volevo acquistare un occhiale da vista, una lente era in omaggio. Fanno anche di queste promozioni. [*Mostra le ultime notifiche di promozioni ed eventi sparsi per tutta la Sardegna*]. Anche le noccioline vendono, guarda!

D. Secondo lei nello scambiare in Sardex c'è anche una diversa percezione del valore legato alla dimensione territoriale oppure è semplicemente una facilitazione?

R. No, è una facilitazione. Perché guarda: loro tutti i giorni ti aggiornano su come va Sardex, percentuale giornaliera di vendita, incassi, anche se io non le guardo mai queste cose. Vedi profumerie, studio tributarista, tutti ci sono tante realtà.

D. E invece ci sono stati dei problemi nella sua esperienza con Sardex, qualche ostacolo di qualche genere?

R. No no. C'è l'offerta e c'è la domanda. [*continua a mostrare annunci e proposte dal sito*]. Uno va e se ha tempo si vede tutto. Maggio è il mese dei libri e fanno delle offerte. Vendono anche le macchine, affittano capannoni, appartamenti. Monumenti aperti a Guspini, vedi, paghi venticinque Euro in camera doppia.

D. Venticinque Sardex!

R. Sì, vabbé io conto venticinque Euro.

D. Per lei di fatto sono più o meno la stessa cosa?

R. Sì, sono la stessa cosa.

D. Quindi, mi pare di capire che a voi concretamente è servito per aumentare la clientela?

R. Per aumentare la clientela esatto, e comunque sempre un rapporto. Se per esempio mi serve... io per la sterilizzazione dei tappi uso l'alcool puro. Chiamo la ragazza del market, le dico preparami due casse, mando il corriere a prenderle e non c'è problema. Se vado lì pago direttamente dal cellulare, altrimenti se me lo mandano loro pago quando mi invia la fattura.

D. Cioè si creano dei rapporti più fiduciosi secondo lei?

R. Sì, perché per l'università se io scrivo alla libreria famosa di Cagliari, dove tu trovi dalla A alla Z, gli faccio un'e-mail, con i nominativi mi dicono i codici dei libri e me li spediscono il giorno dopo. Chiaro che si crea un rapporto di fiducia. Poi ogni tanto fanno queste riunioni, l'anno scorso hanno fatto al porto di Olbia, uno che vende le cozze, che è proprio un pescatore, ci hanno fatto una buona cena. Chiaro che abbiamo pagato in Sardex, un tot a testa però. Quindi ci sono anche di questi eventi. Ogni tanto presentano, hanno presentato un nuovo ristorante a Olbia. Presentano un nuovo socio Sardex e fanno un piccolo rinfresco, e ti ritrovi a discutere a parlare, scambi di idee.

D. Quindi si creano delle relazioni interpersonali anche?

R. Sì è una bella realtà.

D. E cosa pensa che si potrebbe migliorare ancora all'interno del circuito?

R. Guarda, secondo me per il momento niente, perché sono abbastanza... Per esempio io tramite loro vendo i tappi nelle Marche, poi si arrangiano loro tra circuiti. A me non mi paga le Marche, mi paga Sardex a Cagliari. Io quando faccio la fattura la faccio a Sardex. Se vendo in Sardex nel circuito Piemex o nel circuito Marchex si arrangiano tra di loro, capito?

D. Quindi quando lei vende fuori fattura a Sardex?

R. No, aspetta, non è che fatturo a Sardex, fatturo al cliente. Però a me la fattura me la paga Sardex, poi si arrangiano loro tra circuiti. Credo che siano agli inizi del rapporto, perché, ti ripeto da Sardex a BEXP ancora devono fare strada perché di sicuro hanno copiato da Sardex ma per il momento non sono all'altezza di Sardex.

D. E c'è qualche aneddoto simpatico legato sempre a Sardex che mi vorrebbe raccontare?

R. Aneddoto in particolare no. Però, insomma, mi ha aiutato a conoscere anche un nuovo mercato. Perché se tu vai ad Olbia c'è una macelleria che qua nei paesi non troviamo. Di quelle in cui trovi dalla A alla Z, ma dalla A alla Z sul serio! Gente che produce... tutta produzione locale. Quindi lavorano in un determinato modo, quindi vai e sai che cosa trovi. Loro, questa macelleria che c'è vende tantissimo perché vende alle barche, agli yacht, quindi è un'azienda importante! Non ti sto parlando di un'azienda monofamigliare, ecco. Se sono entrati nel circuito evidentemente hanno ampliato, come tutti noi abbiamo ampliato. Noi dialoghiamo al telefono o con messaggi, ma va bene così. Però è chiaro che se gli faccio l'e-mail loro come la leggono ti rispondono subito.

D. Loro i...

R. Qualsiasi *broker* disponibile ci sia. Loro a Cagliari rispondono.

D. Certo ci vuole anche una certa competenza informatica.

R. Sì, sì loro però ti ripeto sono tutti laureati.

D. Ma dico anche da parte delle aziende.

R. Beh, però per una e-mail non è che... Perché una volta che poi tu entri nel circuito, che loro ti hanno inserito come... poi è un attimo, è come un IBAN. Noi siamo contenti. Che poi comunque fai sempre un contratto annuale, ogni anno lo rinnovi, se uno non è contento basta non rinnovare. Per esempio il programma che ho io di contabilità nel computer è in Sardex, ti dirò di più: tutte le assicurazioni Unipol adesso fanno parte del circuito Sardex. Uno non sa come spenderli? Li spendi eccome: copertoni, cambio d'olio, officina, non è che uno ha difficoltà per spendere, il prezzo non cambia. Anzi ogni tanto ti appare una schermata "oggi Sardex è lieta di annunciare che per oggi il tipo mette il 10-20% su tutto".

D. Quindi ci sono una serie di offerte...

R. Ci sono delle offerte tutti i giorni, vedi adesso c'è la primavera in fiore. Io non è che entro tutti i giorni, però se sono interessata entro e guardo. Vendono fiori, piante, tutto, è una bella realtà, ha sostituito per intero l'Euro. L'Euro ormai non ce n'è, tra poco non ce ne sarà.

D. Però non si può ancora pagare le tasse in Sardex.

R. Non si può pagar le tasse in Sardex è vero, però Sardex ha fatto più dello Stato in termini di sviluppo. Lo Stato le aziende le ha abbandonate. Sai quante ce n'erano là fuori nella zona industriale? Non ne hai neanche idea, son tutte chiuse. Questo è quello che ha fatto lo Stato. Perché ormai le banche hanno preso sì i finanziamenti dalla Regione. Alle imprese non ne hanno dato, hanno chiuso i ponti e tutto. È una moneta che ci aiuta anche a campare, il Sardex, perché se vai in banca non ti danno neanche cinque lire, qualsiasi persona si presenti. Prima se avevi immobili, macchinari, materia prima, sì. Allora, adesso se ne hai immobili o non ne hai per la banca non gliene f***** un tubo. Stai registrando, se no ti dicevo pure una parolaccia.

D. Non c'è problema *[ridendo]*.

R. Questo hanno fatto le banche!

D. Va bene. Niente, le devo solo chiedere alcune piccole informazioni strutturali che mi servono per completare.

[Segue la rilevazione dei dati strutturali. Ad un certo punto l'intervistata riprende a parlare della quota Sardex che viene utilizzata per corrispondere una parte di stipendio ai dipendenti]

R. Alcune volte sono i dipendenti che chiedono un tot loro stessi, perché magari, che ne so, se si devono cambiare le gomme, magari quello che avevano prima, che è di fiducia, magari è nel circuito Sardex.

D. E perché loro preferiscono pagare in Sardex?

R. Mah, perché comunque loro sono a conoscenza delle nostre vendite in Sardex e che quando noi ne abbiamo in eccedenza sanno che dobbiamo spenderli.

D. Quindi a loro non cambia niente ma sanno che è un beneficio per l'azienda?

R. Certo!

D. Ho capito, mi è tutto chiaro.

Fine intervista ore 16.40.

| | |
|---|---|
| Anno di nascita | 1961 |
| Genere | F |
| Stato civile | Coniugata |
| Titolo di studio | Media superiore |
| Professione | Imprenditrice, amministratrice dell'azienda. |
| Luogo di nascita (comune) | Ozieri |
| Luogo di residenza (comune) | Calangianus |
| Professione Padre | Muratore |
| Professione Madre | Casalinga |
| Nome azienda | Sugherificio "Cork island" |
| Comune | Tempio Pausania (OT) |
| Settore | Industria |
| Zona di operatività | Italia |
| n° dipendenti (circa) | 7. Pagati a volte in parte con Sardex a seconda delle necessità dell'azienda. |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | 20% |
| Note | I dipendenti inizialmente non erano ben disposti a ricevere parte dello stipendio in Sardex, ora si sono resi disponibili ad accettarne una quota (non più di 200/300 Sardex al mese) quando l'azienda ha un surplus di Sardex. |

Trascrizione dell'intervista del 16 Maggio 2017
di Dario Lanzetti (D.) a Maria, coproprietaria della pizzeria "La fonte"
(R.) [S_U4]

Tempio Pausania (OT), pizzeria "La fonte", ore 18.59.

[La pizzeria è di proprietà di marito e moglie, che la gestiscono insieme. Il marito preferisce che sia la moglie a rispondere, tuttavia nell'attesa accenna alcune cose all'intervistatore e verso la fine, su richiesta della moglie, interviene a integrare l'intervista.]

D. Allora, niente, prima di parlare proprio di Sardex nello specifico, mi racconti un po' il percorso che avete fatto, che ha portato a questa attività. Ad aprire questa vostra attività.

R. Ad aprire questa nostra attività. Noi lavoriamo in questo settore da circa trent'anni. Abbiamo avuto locali nostri e poi abbiamo avuto delle gestioni. E dopo tanti anni alla fine ci siamo ritrovati a dover spendere tanti soldi per il pagamento della gestione senza avere mai niente in mano, quindi quattro anni fa abbiamo deciso di iniziare nuovamente con un'attività nostra. Quindi locale in affitto, fatto *ad hoc* per le nostre esigenze da proprietari, con attrezzature e arredi che sono all'interno nostri, di proprietà nostra.

D. Quindi quattro anni fa è iniziata l'esperienza di questa, di questo specifico locale.

R. Sì.

D. E mi accennava prima suo marito del forno. Che è un forno tedesco molto costoso.

R. Sì è un forno tedesco molto costoso, fa tante cose.

D. Però attraverso appunto il fido di Sardex...

R. Siamo riusciti ad acquistarlo.

D. Siete riusciti ad acquistarlo... e invece mi racconti un po' come avete conosciuto Sardex.

R. Allora Sardex l'abbiamo conosciuta tramite un nostro fornitore. Che poi è il fornitore che ci ha dato gli arredi, che ci ha venduto tutti gli arredi e le attrezzature. È un fornitore che opera a Tempio. E quindi ci ha proposto di far parte di questo circuito anche per poter aver scambio tra di noi, con il Sardex. E ci ha permesso appunto di... l'ingresso in Sardex ci ha permesso anche di effettuare degli acquisti che altrimenti non avremmo potuto effettuare, perché è come se tu apri un conto, paghi una tassa di iscrizione e in relazione all'importo della tassa di iscrizione hai la

possibilità di avere un fido. In Sardex. Un Sardex , un Euro. A differenza della banca se tu hai duemila Euro di fido, hai duemila Euro di fido, non hai duemila Euro con gli interessi. Non ci sono gli interessi. Quindi abbiamo deciso di aderire a questo circuito anche in previsione che altri operatori a Tempio dovessero far parte del circuito. Questa cosa è venuta un pochino in modo molto lento. Perché si vede adesso qualcuno che... il circuito si sta allargando adesso, a Tempio. Noi fino ad oggi abbiamo lavorato molto con gente di fuori: da Sassari, da Cagliari e dal nuorese. Cagliari e nuorese sono delle zone dove Sardex lavora tantissimo. Ci sono parecchi operatori che sono aderenti al circuito. Da noi ancora un pochino non è stato pubblicizzato, forse. Sta iniziando ora a prender piede.

D. L'intercambio, che cos'è?

R. No, il circuito senza inter.

D. Ah ok, ok. Mi sono sbagliato. E niente quindi siete entrati in Sardex, mi pare di capire, all'inizio di questa...

R. All'inizio, sì sì, quando abbiamo iniziato questa nuova attività.

D. Suo marito mi diceva addirittura prima di aprire.

R. Sì, eh beh è stata una cosa, era in previsione dell'apertura e ci ha permesso di poter avere delle attrezzature che altrimenti magari avremmo avuto qualche difficoltà in più ad avere.

D. Quindi mi diceva vi aspettavate che a Tempio si diffondesse...

R. Si diffondesse in modo più veloce perché queste erano le previsioni. Che praticamente anche fabbriche, grosse fabbriche, anche catene di supermercati che operano nel territorio, che stavano pensando, o per lo meno questo è quello che ci è stato detto, stavano pensando di poter dare una parte dello stipendio, anche una minima parte, anche cento o centocinquanta Euro dello stipendio in Sardex ai dipendenti. Questo poi non so se è stata una questione di dipendenti che non hanno accettato, o cos'è successo. Appunto non è avvenuto.

D. Non si è verificato.

R. Quindi per tre anni è stata molta stasi. A Tempio eravamo forse tre. Di attività. Adesso ce n'è qualcuna in più. Penso che siamo già una decina, forse anche qualcuna in più. Piano piano. So che ora c'è una persona della zona che sta girando, sta pubblicizzando, sta informando, e quindi insomma... aumenta il numero.

D. E quindi che cambiamenti ha portato concretamente nella vostra attività? Mi ha già detto appunto che ha permesso di acquistare alcune attrezzature...

R. Ripeto, al momento forse perché è stato... non saprei come dire... non c'era clientela che faceva parte di questo circuito. Però io vedo che già ora anche i nuovi aderenti al circuito Sardex che non erano dei clienti, ora sono diventati miei clienti.

D. Quindi ha comunque portato qualche cliente in più?

R. Sì per certo, sì sì. Ma anche io però ho la possibilità ora di spendere Sardex che avevo magari accumulato in questi quattro anni. Che ne so, sto portando mio figlio

dal dentista e sto pagando in Sardex. Se voglio fare dei lavori sulla macchina, dei lavori meccanici, c'è in zona un meccanico che accetta i Sardex. Ci si può muovere in questo modo. So che prima la gente qualcuno andava fuori, andava verso Oristano, verso Nuoro anche a cambiarsi le gomme perché poteva pagare in Sardex. Anche a comprarsi gli occhiali, perché poteva pagare in Sardex. Io spero solo che finalmente prenda piede.

D. Che cosa le evoca se qualcuno le dice Sardex. Qualcosa che ha a che fare con una facilitazione commerciale o anche una dimensione legata alla comunità, al territorio?

R. Forse una dimensione legata alla comunità e al territorio.

D. Perché sostanzialmente?

R. È l'assonanza del nome.

D. E cosa cambia tra scambiare servizi in Sardex e farlo in Euro?

R. Non cambia niente. Però a livello di certe cose un Euro è un Sardex. Non è un Euro più interessi, ad esempio.

D. Certo.

R. È tutto pulito.

D. Ma psicologicamente comprare un servizio in Sardex o in Euro è la stessa cosa?

R. Per me è la stessa identica cosa. Per me sì. Mi sono accorta per qualcuno che ha appena iniziato che non è lo stesso. Però forse devono capire ancora bene qual è il sistema.

D. Però mi diceva che alcune persone andavano a cercarsi fornitori, anche fuori.

R. Anche fuori, sì.

D. Ma questo secondo lei perché avevano un eccesso di Sardex da spendere?

R. Sì sì, da spendere. Perché qua in zona non c'era la possibilità. Magari gente di Tempio che abita fuori. Non riusciva a spenderli a Tempio per questo motivo. Quindi magari si trovava in giro per lavoro e nella città o nel paese dov'era preferiva. Lì poteva usare i Sardex, acquistare in Sardex, qua no. Sta iniziando ora, anche un'agenzia di assicurazioni. Piano piano sta cercando di coinvolgere un po' diversi settori.

D. C'è stato qualche problema nell'esperienza con Sardex? Qualche ostacolo, a parte appunto questo che mi diceva del fatto che qui non è tanto sviluppato?

R. No, questa è l'unica pecca che trovo, l'unico problema che ho avuto.

D. Quindi con... non ha avuto nessuna difficoltà con i *brokers*, o di gestione del *software*?

R. Mah no, forse perché non ho neanche avuto in realtà la necessità di contattarli, di avere a che fare perché comunque erano poche, erano una volta ogni tanto. Mentre adesso sta aumentando. C'è anche un'azienda che non è di Tempio, i cui

operai vengono periodicamente a Tempio per eseguire dei lavori di manutenzione e vengono da me. Perché, è un'azienda di Porto Torres, non so che tipo di lavori fanno alla LIDL, però sono sempre sei/sette operai che vengono almeno una volta al mese. O che mangiano qua o a domicilio, la pizza la prendono da me.

D. Certo. Suo marito mi parlava anche di qualche squadra di calcio.

R. Sì è per un... abbiamo avuto una squadra di calcio che quando era in trasferta qua in zona mangiava da noi. Pagava in Sardex.

D. Quindi comunque piano piano pare di capire che sta ingranando.

R. Piano piano sta ingranando ma fino ad ora è stato sempre da persone estranee al territorio.

D. Però questo è un po' anche, diciamo, aver costruito qualche relazione in più?

R. Certo!

D. E, per esempio, nella sua esperienza, al di là di quelli che venivano da fuori, avete trovato, non so, nuovi fornitori?

R. Eh al momento posso anche essere interessata a nuovi aderenti al circuito perché ad esempio c'è un negozio che vende pasta fresca e dolci e c'è l'agenzia di assicurazioni. Stiamo cercando di ingranare un pochino. Infatti anche io proponevo a qualcuno che mi ha detto che stava iniziando a far parte del circuito, vediamo un po' se magari riusciamo a raggiungere un certo numero facciamo una riunione e vediamo un pochino cosa può venirne fuori.

D. Quindi arriviamo a cosa pensa che si potrebbe migliorare all'interno di questa esperienza. Lei diceva fare delle riunioni fra di voi, quindi farla partire proprio da voi che già siete all'interno e provare a proporlo a...

R. Con un *broker*, con una persona d'esperienza, che magari spieghi. Anche coinvolgere altre attività per far capire anche agli altri, anche a chi non ha aderito al circuito, magari far capire di cosa si tratta. Sai quando quello è aderente, quello è aderente, quello è aderente quello è aderente, inizi ad avere già dieci/dodici nomi è una cosa diversa da averne due.

D. E all'interno dell'economia della Sardegna come vede quest'esperienza?

R. Io la vedo molto positiva. Non ho avuto modo di constatare questo, però, per sentito dire, per informazioni, dal sito, va bene. È positiva. È un'esperienza positiva. Va benissimo. Noi questa zona dobbiamo ancora conoscerla.

D. Ho capito. C'è qualche aneddoto particolare legato a Sardex che mi vuole raccontare?

R. No. L'unica è degli estranei che mi chiedono di farli vedere il Sardex. Me lo fai vedere un Sardex? Un Sardex non te lo posso far vedere perché non è né una moneta né una banconota. È una cosa virtuale. Quella è l'unica cosa che mi fa sorridere e che però mi sento chiedere parecchie volte.

D. Però mi diceva suo marito che avete trovato la vetrina...

R. Un'occasione. Questo è l'ultimo acquisto.

D. E come l'avete trovato, sul sito oppure tramite conoscenze?

R. Tramite conoscenze.

D. Ok. E andate spesso invece a vedere sul sito se ci sono...

R. Sì. Sì sì. Mi è capitato anche per confrontare anche i prezzi. Se mi interessa una cosa, vado sul sito, vedo chi vende quell'articolo, vado anche a vedere un pochino i prezzi per confrontare e valutare poi se vale la pena acquistarlo in Euro o acquistarlo in Sardex. È anche una questione di costo.

R. Certo, anche questo è un tema perché il rapporto qualità prezzo a volte può essere un pochino diverso magari?

R. Mah, finora io non ho trovato grosse differenze. È onesto. Se quello costa tanti Euro, costa anche tanti Sardex. Non c'è un aumento per cui se costa cinquecento Euro costa seicento Sardex. Sono cinquecento e cinquecento. C'è chi poi effettua per intero, chi in percentuale, chi il 50% chi il 20%. Ad esempio noi abbiamo... noi per intero. I nostri clienti pagano per intero l'importo. In Sardex.

D. Certo beh poi voi siete un'azienda di ristorazione quindi è difficile che venga un cliente che deve spendere mille Euro.

R. È difficile infatti.

D. A meno che proprio...

R. Non deve fare un banchetto, che è un'altra e cosa allora va bene.

D. E in quel caso come vi accordereste?

R. E in quel caso sarebbe lo stesso, comunque, perché nel momento che tu prendi una decisione prendi una decisione. È per quello dicevo. Per me va bene, mi accorgo magari che è nuovo del circuito e dice: "posso pagare in Sardex?" L'altro giorno ho chiesto in un posto, posso pagare in Sardex, si son guardati e questi due non sapevano che cos'è. Non ti preoccupare lo faccio io. Però mi sono accorta che, se hai deciso di aderire al circuito, spero che la persona che t'ha fatto questo ingresso ti abbia spiegato tutto quanto.

D. Sì. E invece si è trovata di fronte a persone che erano un pochino scettiche?

R. No erano... e però comunque ormai c'era scritto, si accettano pagamenti in Sardex per intero, io...

D. Ah quindi voi decidete, all'inizio decidete se siete 100% cioè se accettate...

R. Sì è una cosa che chiedono.

D. È una cosa che chiedono all'inizio.

R. Tu vuoi... Quale percentuale vuoi applicare? 100%, 50%? ad esempio io mi accorgo che i gommisti sono magari 50%, quando paghiamo gli importi.

D. Chiaro, perché poi c'è la questione fiscale, no?

R. Anche, certo, sì sì.

D. Perché se voi aveste tutti i clienti Sardex, 100% Sardex, potreste avere poi qualche problema con la contabilità.

R. Con la contabilità eh, certo!

D. Pagare i dipendenti e le tasse...

R. Eh, certo. In Euro!

D. Certo. Niente dunque cosa mi è sfuggito? Che volevo chieder? Ah da quello che io ho capito il Sardex a lungo termine non va accumulato. Cioè, c'è un vincolo a questo?

R. No, no è una questione...

D. Cosa succede se qualcuno, se vi trovate con...

R. Se ti trovi con diecimila Euro di Sardex alla fine cosa fai? È meglio che li spendi. Se hai diecimila Euro di Sardex hai evidentemente un'attività che incassa tanto con il Sardex e quindi hai la possibilità. Perché li devi tenere lì invece che magari andarti a fare il treno di gomme del furgone, la revisione dal meccanico, fare questo fare quello? È meglio che li spendi!

D. Eh eh. Ma cos'è che spinge a spendere i Sardex invece degli Euro? Cioè sostanzialmente se io ho... perché non mi accumulo cinquemila Sardex?

R. Eh, perché poi cosa me ne faccio di cinquemila Sardex che tanto tutti in una botta non li posso spendere?

D. Ah ok, mentre invece in Euro posso spenderli tutti in una volta.

R. Posso acquistare una macchina per cinquemila Euro e spendere tutti in una volta. Sardex magari me ne possono servire duemila per acquistare una macchina da cinquemila Euro.

D. Quindi si preferisce spenderli prima perché in sostanza...

R. È preferibile spenderli subito. O per lo meno se magari hai un progetto e sai che devi avere quella disponibilità, allora sì. Anche duemila o tremila Euro perché dipende, magari devi fare un acquisto importante e possono servire tutti. Però altrimenti starli ad accumulare per niente non è il caso. Deve girare, deve girare anche perché venga conosciuto.

D. Certo, certo.

R. Anche per pubblicizzare.

D. Ok. Quanto pesa a livello non so, sul totale delle vostre transazioni il Sardex oggi come oggi?

R. Purtroppo non tantissimo. Non saprei una percentuale.

D. Meno del 10%?

R. Meno del 10% sicuramente.

D. Meno del cinque anche?

R. Anche, sì. Sì, forse fra il cinque e il dieci, dipende.

D. Intorno al 5%?

R. Facciamo intorno al cinque eh sì.

D. Ok, va bene. Niente devo solo chiederle alcune informazioni più di carattere, sono dati che servono a me per avere un po' un background.

[Segue la rilevazione dei dati strutturali]

D. C'è qualcos'altro che vuole aggiungere?

R. Non mi sembra. [rivolgendosi al marito] E a te? Più o meno hai sentito tutto quelli che ho detto...

Marito: Si fa circolare, si deve far circolare. È fatta proprio per far girare l'economia tra quelli che ne fanno parte.

R. Quelli che aderiscono al circuito.

Marito: Adesso siamo in pochi ma si vedrà più avanti.

D. Il sistema stesso induce a utilizzarli, a farli circolare.

R. A utilizzarli, ad averli e a darli.

Marito: Perché alla fine sì, è sempre soldo, però non ti rendi conto che ce l'hai e quindi è una spesa che ti viene...

D. In che senso, ecco, questo mi interessa!

Marito: Quasi omaggio, come questa vetrina. Eeh il fornitore mi ha detto guarda c'è questa vetrina ritirata, è un pezzo che costa un tot, per seicento Euro te la porti via perché mi sta dando fastidio in magazzino.

D. Seicento Sardex?

R. Seicento Euro, gli ho detto, in questo momento lascia stare. Tu prendi Sardex? E lui mi guardato e mi ha detto: "vabbé dammi seicento Sardex e non ne parliamo più" e c'ho la vetrina nuova qua. Ma non ce li ho più, ma è come se me l'avesse regalata perché ce li avevo lì accumulati.

D. Quindi psicologicamente è un po' diversa, la percezione del valore?

Marito: Sì.

D. Cioè in che senso?

Marito: Son soldi che non conti, che non vedi.

R. Tredici Sardex, quindici Sardex che alla fine non ti contano niente a fine serata, non ti accorgi che ti mancano tredici Euro, che ti mancano quindici Euro. Però poi alla fine magari dopo un mese hai duecento Sardex, trecento Sardex e hai la possibilità di spenderli in qualche modo.

Marito: Non ti pesa mentalmente, diciamo. Non vedi la moneta.

R. È una cosa che dici: “oh! Ho questa disponibilità, forse posso fare qualcosa”.

D. Quindi è come se fosse un di più, un surplus?

R. Sì, diciamo così, in un certo senso.

D. Anche se poi in realtà vendete servizi come se fossero...

Marito: Poi rientri nel giro e cominci a incassare, ma la cosa del Sardex è avere credito.

D. Il vantaggio grosso è avere credito iniziale?

R. È il credito iniziale senza interessi, che non è da poco conto!

Marito: È il fido senza interessi.

D. Certo, anche perché è difficile ottenere un fido.

Marito: Poi così, senza interessi!

R. In banca è così, di punto in bianco è difficilissimo.

Marito: cinquemila Sardex o cinquemila Euro in banca vai a pagarne novemila, tranquillo. Con le scadenze, non saltare un giorno altrimenti siamo già col telefono. Invece questo rientri pian piano.

D. E a quel punto quando ne hai di più sei pure contento.

Marito: Oh, sì, certamente! Beh noi abbiamo iniziato così, però ad esempio, come dicevo prima, la squadra della nuorese è già venuta tre-quattro volte qua per mangiare, sono venticinque persone.

D. E quello già fa una somma non...

Marito: Eh intanto mi stanno pagando qualcosa. La pasta non mi costa quanto il prezzo del menu.

D. Certo.

Marito: Però a me mi costa un terzo.

D. Eh, certo! Beh, ci mancherebbe altro!

Marito: Quindi ci sto guadagnando. C'è anche quello, è un fatto di scambi.

D. Bene. Quindi psicologicamente è un pochino più facile utilizzarlo.

R. Sì.

Marito: Oh!

D. Va bene, mi sembra interessante.

Marito: Però tutto parte dal credito.

D. Tutto parte dal credito, quindi il movente di solito è una questione...

R. La spinta iniziale è quella!

D. La spinta iniziale.

R. Avere un aiuto all'inizio.

Marito: A meno che non sia un grosso commerciante, che in zona c'è di tutto e dice: "vabbé ti vendo le gomme, ti vendo il gasolio, ti vendo nafta".

D. Per qualcuno può essere magari un sistema invece per aumentare la clientela?

R. Aumentare la clientela, certo.

D. Forse in zone ovviamente dove è più sviluppato.

R. Da Nuoro in giù.

Marito: Qua stanno iniziando.

D. Va bene, direi che...

Marito: Eppure funziona, lo stanno copiando, ci sono quindici, venti regioni, stiamo leggendo.

R. Anzi, addirittura fra un po' potremo spendere il Sardex anche fuori, dove ci sono i Trentex, dove ci sono le altre, le marche...

D. Credo che sia già possibile. Mi hanno detto oggi...

Marito: Nelle regioni, sì. Stanno uscendo fuori.

D. Si stanno organizzando per riuscire anche a andare fuori, ma proprio a poter comprare da altri circuiti senza creare problemi di contabilità.

R. Infatti anche ora mi informerò, prima dell'estate, se uno mi vuole pagare, uno delle marche, o un trentino se arriva qua e può pagarmi con la sua moneta e se per me è come se fosse un pagamento in Sardex.

D. E a vostra volta, magari, se volete andare a farvi delle vacanze in Trentino...

R. Ma è più facile che venga qualcuno qua che andiamo noi a fare le vacanze da un'altra parte. [*Ridendo*]

D. Eheh, effettivamente voi state in Sardegna, chi ve lo fa fare?

R. Più che altro per una questione di tempo.

Marito: Visitare altri posti? Abbiamo già girato a suo tempo. C'è da vedere qua e da stare bene qua.

D. Sì, qua c'è di tutto! Se potessi mi fermerei qua due mesi, solo che tra dieci giorni devo ritornare a casa. Vi ringrazio molto.

Fine intervista ore 19.23.

[Terminata l'intervista i proprietari della pizzeria insistono per offrire la cena all'intervistatore, che accetta volentieri.]

| | |
|---|---------------------------------------|
| Anno di nascita | 1965 |
| Genere | F |
| Stato civile | Coniugata |
| Titolo di studio | Licenza media |
| Professione | Commerciante, ristoratrice |
| Luogo di nascita (comune) | Tempio Pausania (OT) |
| Luogo di residenza (comune) | Tempio Pausania (OT) |
| Professione Padre | Operaio |
| Professione Madre | Operaia |
| Nome azienda | Pizzeria "La fonte" |
| Comune | Tempio Pausania (OT) |
| Settore | Ristorazione |
| Zona di operatività | Tempio Pausania (OT) |
| n° dipendenti (circa) | 5. No parte dello stipendio in Sardex |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | 5% circa |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 17 Maggio 2017 di Dario Lanzetti (D.) a un socio di Sarda Sistemi (R.) [S_U5]

Ozieri (SS), negozio di "Sarda sistemi", ore 15.07.

[L'intervistato inizia a parlare spontaneamente dopo che gli è stato riferito che l'intervista riguarda Sardex.]

R: Ci siamo iscritti praticamente l'anno scorso. Adesso dobbiamo rinnovare l'iscrizione, quindi il nostro... diciamo la nostra conoscenza di Sardex è da un anno circa.

D: Prima di parlare di Sardex, più o meno che cosa fate? Così giusto per...

R: Noi ci occupiamo di vendita e assistenza macchine per ufficio ... fotocopiatori, registratori di cassa.

D: E più o meno quanti siete? Come è nata questa attività?

R: L'attività è nata... è nata due anni fa, in realtà noi esistevamo già come ditte individuali. Eravamo delle ditte individuali che poi si sono unite ed è nata Sarda Sistemi, che è l'attuale azienda. Quindi lavoriamo in quattro, ci son quattro persone che lavorano qui dentro, tre sono tecnici e una è... diciamo si occupa dell'ufficio.

D: Ho capito. E mi racconti un po', come ha conosciuto Sardex?

R: Sardex l'abbiamo conosciuto tramite un rappresentante che è qua di Ozieri, del nostro centro e ce l'ha proposto varie volte prima della decisione. Poi l'anno scorso abbiamo deciso di provare, di provare diciamo l'esperienza. Eeeeh, niente, poi, ripeto al momento ci sono dei lati positivi e dei lati negativi.

D: E quali son state le motivazioni che vi hanno spinto a entrare?

R: Le motivazioni fondamentalmente sono aumentare... farsi conoscere, perché fondamentalmente è anche una forma pubblicitaria. E poi anche aumentare il parco clienti, anche se non è che aumenti più di tanto. Riscontriamo un 10-20% [in più] di clientela.

D: In più.

R: In più.

D: Ok. E cosa vi aspettavate quando avete deciso di entrare nel circuito?

R: le aspettative praticamente erano quelle, quindi farsi conoscere un po' di più e avere un qualche nuovo cliente. Non è che avevamo aspettative miracolose. Troviamo che sia più vantaggioso per alcune fasce di aziende. Chi fa più, come dire, chi è un artigiano, quindi lavora una materia prima ma non deve acquistare prodotti, è sicuramente avvantaggiato. O studi legali, studi commercialisti, chi offre,

comunque, competenze tra virgolette “mentali” è sicuramente avvantaggiato, perché non deve acquistare materia prima in Euro e rivenderla in Sardex, ma deve fornire fundamentalmente servizi. Quindi per loro è sicuramente un vantaggio. Noi, che per la maggior parte acquistiamo in Euro, per noi è un po’ più, diciamo, sacrificante, ecco. Perché comunque dobbiamo acquistare in Euro e rivendere in Sardex.

D: Ho capito. Quindi come fate a spenderli, sostanzialmente?

R: Ecco, questa è un’altra bella domanda che ci stai facendo, perché li spendiamo sia... una parte del ricavo Sardex viene diviso tra i lavoratori dell’azienda, quindi noi acquistiamo poi andiamo ai supermercati che qua sono, ci sono vari supermercati che offrono il servizio Sardex, e acquistiamo la merce per casa diciamo e quindi dal pranzo a non so come dire, tutto quello che riguarda la casa lo acquistiamo in Sardex.

D: In sostanza, quindi, materiale che vi serve come privati, più che come azienda.

R: Esatto, bravo, esattamente.

D: Per cui voi avete inserito anche i dipendenti, date una parte di stipendio [in Sardex]?

R: Ancora no, ancora no. Però più avanti si vedrà ehehe.

[Il collega, R2, ride. E pure l’intervistatore ride.]

D: Ehehehe, tu sei dipendente, no? [rivolto a R2]

R2: Da cosa l’hai intuito?

D: Io una cosa che dovrei fare, in teoria, che è la più difficile di tutte, sarebbe intervistare i dipendenti, ma...

R: Ma vabbé, ancora lui...

D: Se mi sa dire due cose...

R: Sì, sì, certo, non ci sono problemi.

D: Per te sarebbe un problema avere una parte di stipendio in Sardex? Oppure no?

R2: Boh forse. [Ride]

D: In questo momento forse sì?

R2: Forse sì, o non è che diciamo...

R: Allora diciamo, ti dico...

R2: Sono costretto ad andare in un negozio del Sardex, che magari c’ha un altro negozio che pago in Euro e lo pago di meno.

R: E quello ce l’abbiamo anche noi, nel senso...

R2: Ti “conviene” fra virgolette andare a pagarlo in Sardex.

R: Perché quando ce li hai li devi utilizzare. Quindi se io volessi andare, che ne so, all'Eurospin dove la roba da mangiare costa meno, non ci posso andare perché non è Sardex. Devo andare alla Sisa, o alla Crai, dove spendo sicuramente un po' di più e pago in Sardex.

D: Quindi c'è un problema di rapporto di prezzi?

R: Eh, sicuramente andare a un discount invece che andare ad un supermercato... sul discount si risparmia, però qua i convenzionati sono dentro ai loro supermercati, ecco.

D: Se le nominano il Sardex che cosa le evoca?

R: Io direi un gruppo. Un gruppo chiuso, fondamentale. Perché di fatto è questo, è un gruppo di persone, aziende, chiuso. Nel senso che c'è un interscambio in questo gruppo chiuso.

D: E questa trova che sia una cosa positiva o negativa?

R: Ti ripeto, c'è il pro e il contro. Il pro è che conosci comunque dentro a questo gruppo chiuso nuove persone, perché comunque non consoci tutti, non li puoi sempre conoscere tutti, dall'altro è limitato perché ti devi muovere per forza all'interno. Per poter spendere questi Sardex devi muoverti all'interno di questo gruppo. Posso aggiungere che le novità attuali sono: noi abbiamo rinnovato quest'anno perché ho visto che si sta aprendo ad altri circuiti. Alcuni nostri prodotti stiamo iniziando ad acquistarli - che ne so - in Venetex, che è un nuovo gruppo che è nato in Veneto. Quindi quello per noi è già una cosa buona, perché ci sta. Invece che rimanere troppo chiusi, si sta aprendo anche ad altre cose.

D: Sostanzialmente che cosa cambia tra scambiare servizi in Sardex e farlo in Euro? In parte mi ha già risposto però... a livello psicologico, cioè spendere i Sardex...

R: Allora a livello psicologico spendere in Sardex sembra che costi meno, in realtà è la stessa cosa, però solo a livello psicologico, no?

D: E come mai, secondo Lei?

R: Non ne ho idea, però quando andiamo a spendere in Sardex sembra che non stiano uscendo Euro. In realtà è solo una, proprio un... sono soldi logicamente però fondamentalemente sono Euro. Tutto lì. Il discorso è che magari alcuni, alcuni di questi Sardex come Euro non li avremmo avuti, perché sono clienti che non sarebbero arrivati. Non so se mi spiego.

D: Certo. Quindi è come se fosse un di più e quindi anche l'incasso viene visto come qualcosa in più.

R: Anche se non sempre è così, perché alcuni clienti che avevamo già acquisito in Euro poi ti chiedono... clienti che sono o che entrano nel circuito ti chiedono di pagare in Sardex.

D: Chiaro. E nell'interazione con le persone che usano il Sardex, si viene a creare qualcosa di diverso, o lì fate un po' come se fossero [Euro].

R: Allora, all'inizio sì era come un club, non so come spiegarti, però c'è questo "ah tu sei di Sardex" è come essere all'interno di un club, una specie di... diciamo una cosa abbastanza positiva nel riconoscere una persona che fa parte dello stesso circuito, quello sì.

D: In che senso?

R: Non te lo so dire. Una sensazione, come quando a volte vai in un negozio e dici: "io appartengo al circuito della Sardex" che ne so, un ristorante, cosa classica, "noi apparteniamo, noi paghiamo in Sardex, ci sono problemi?" perché d'istinto ti viene da dire: "hai difficoltà se ti pago in Sardex?". Di solito ti rispondono positivamente "no assolutamente, fa piacere" capito? Quindi è una specie di trovarsi all'interno, come ti ripeto, dello stesso gruppo. Non so se riesco a...

D: Sì sì sì. Beh mi interessa molto questa questione. Anche perché forse si lega un po' al discorso dell'economia sarda.

R: Secondo me qui è andato tanto avanti per quello, perché non essendo un'economia troppo forte, deve avere un'altra forma quasi di credito fra una persona e l'altra. In realtà il credito lo fa questa società. Ti permette, comunque, se hai poca possibilità finanziaria, di spendere in un determinato, in un altro modo, ecco.

D: Quindi c'è una diversa percezione del valore? Già mi par di capire la questione, appunto, che spenderli dà una sensazione diversa, no? Si spende in maniera...

R: Guarda, come esempio ti posso fare: quest'anno sono andato in vacanza in un posto che si chiama Cala Gonone dove c'erano tante attività in Sardex.

D: Cala?

R: Cala Gonone, è vicino a Dorgali, e lì praticamente andavamo quasi ogni sera nel ristorante. Ora, se usavo l'Euro probabilmente me ne sarei ritornato a casa. Invece avevo a disposizione questi Sardex e ho detto, vabbé, mi faccio una bella vacanza. Il limite però... questo è sia la parte positiva che il limite. Perché se io questi soldi, oltre che spenderli per diciamo la parte - come posso dirti - la parte ludica della vita, li potessi spendere anche per il lavoro sarebbe meglio. No?

D: Chiaro. E ci sono stati alcuni problemi nella vostra esperienza con Sardex? Qualche ostacolo in generale?

R: No, diciamo che i problemi non sono problemi. Diciamo che se ci richiedono forniture di importi troppo elevati, preferiamo rifiutare, perché se io devo acquistare una macchina che costa cinquemila Euro e la devo rivendere un po' di più in Sardex... non... capito... non lo faccio perché comunque devo anticipare cinquemila Euro che poi devo spendere in Sardex. Non... è una cosa che non faccio. Lavoro su importi ridotti, ecco.

D: Però, se si estendesse di più il circuito, a quel punto...

R: A quel punto se io riesco a pagare i miei fornitori, che nella maggior parte sono nel continente, sono in Italia, se riuscissi a pagarli anche con la moneta Sardex,

allora diciamo si aprirebbero nuove prospettive. Come ti ho detto quest'anno abbiamo rinnovato perché alcuni, un fornitore fondamentale, ci fa pagare una parte della merce in Venetex, quindi chiede al circuito Sardex di pagare. Da poco, ieri abbiamo pagato una fattura in... è stata pagata una fattura in... Sardex ha pagato Venetex.

D: Ah, quindi già avete sperimentato comunque questa cosa.

R: Sì, stiamo iniziando.

D: Bene. Per cui appunto i problemi sostanzialmente, mi pare di capire sono di reperibilità dei prodotti di fornitura all'interno del circuito.

R: Esatto. Hai capito perfettamente.

D: E invece problemi tecnici, o con i *brokers*?

R: No. Guarda, l'unica cosa che ti posso dire: problemi tecnici è la lentezza nei pagamenti. Cioè se io vado a pagare, vado al supermercato, pago, tutto il sistema, io devo entrare nel, ... ti faccio anche vedere: io devo entrare in un sito, ancora credo che non abbiano rinnovato la *app*. Quindi io devo andare per forza, per ora eh, poi non so se la *app* la rinnovano perché prima, in qualche periodo, c'era la *app*. Quindi vado a cercare Sardex, conto Sardex, entro nel sito, questo è tempo eh. Io a questo punto con una carta di credito avrei già pagato.

D: Però esiste la tessera.

R: La tessera esiste, però il pagamento con la tessera non è come la carta di credito classica che tu la dai, loro la leggono, segnano l'importo - e anche lì devono fare lo stesso lavoro che facciamo noi, cioè devono entrare nel conto Sardex e pagare. È un po' lentino da quel punto di vista. Dovrebbero migliorare, vedi io qua do le mie, il mio ID, fra un momento, devo mettere la mia password...

[*trascorre qualche secondo*]

D: Quindi secondo lei avere una tessera che funzionasse come una carta di credito...

R: Sarebbe molto, molto meglio.

D: Sarebbe molto meglio.

R: Non tanto per noi, che comunque vabbé un paio paghi e aspetti un attimo di più non è un grosso problema. Ma le commesse che sono al supermercato, che hanno dietro la fila che arriva, e anche a chi sta aspettando dà fastidio. Non è una cosa velocissima. Quindi questi sono i limiti.

D: E oltre a questo che cosa pensa che si potrebbe migliorare? Dunque mi ha detto intanto già la possibilità di accedere a fornitori nel continente, potrebbe essere una...

R: Sicuramente.

D: Poi mi ha detto del sistema di pagamento. E qualche altra idea?

R: Non lo so. Non so cosa... direi che son queste le cose che trovo, le cose principali son queste. Vabbé, poi qualche limite lo trovo poi quando ci arrivano richieste di preventivo, ti mettono un budget. Dicono il cliente ci richiede, magari una macchina che costa in Euro cinquemila "però il nostro budget è di duemila Euro". La macchina non gliela posso dare. Neanche in Euro gliela darei, quindi sono cose... ma quelle per poca conoscenza del prodotto probabilmente. Sono cose, tra virgolette, dove rispondiamo "non possiamo fornirtela a quel prezzo" e cose del genere.

D: Certo, questo potrebbe capitare anche normalmente.

R: Anche normalmente. Tutto lì, non so, se hai qualche altra domanda tu, perché io...

D: Se c'è qualche aneddoto che mi volete raccontare, qualche episodio particolare...

R: Tutto lì. Poi le altre cose, ti ripeto, sono i limiti sono fino a mille Euro di fornitura, forse lo saprai già, dobbiamo garantire a tutti un minimo di mille Euro di fornitura in Sardex, quindi da mille in..., poi oltre i mille diventa parziale.

D. Ok.

R. Anche lì, quindi, noi, senza avere esperienza avevamo detto: 100% Sardex anche dopo i mille, però ci siamo accorti che era una strada non percorribile. Quindi lì stiamo chiedendo di ridurre, dopo i mille Euro, a un 20% di Sardex. Quindi fino a mille in Sardex. Oltre i mille un 20% di Sardex e il resto Euro, non so se mi sono spiegato.

D. Sì, sì, chiarissimo. Bene.

[Segue la rilevazione dei dati strutturali]

Fine intervista ore 15.26.

| | |
|---|--|
| Anno di nascita | 1969 |
| Genere | M |
| Stato civile | Coniugato |
| Titolo di studio | Diploma superiori |
| Professione | Tecnico di macchine per ufficio e socio dell'azienda |
| Luogo di nascita (comune) | Sassari |
| Luogo di residenza (comune) | Ozieri |
| Professione Padre | Agricoltore |
| Professione Madre | Casalinga |
| Nome azienda | Sarda Sistemi |
| Comune | Ozieri (SS) |
| Settore | Forniture macchine per ufficio |
| Zona di operatività | Nord della Sardegna |
| n° dipendenti (circa) | 4 |
| Peso di sardex sul totale delle transazioni (%) | 10% circa |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 17 Maggio 2017 di Dario Lanzetti (D.) a
Gavinuccio, titolare del negozio "Luce" (R.) [S_U6]

Ozieri (SS), negozio "Luce", ore 15.45.

[L'intervistato appare, fin dal primo approccio, una persona molto timida e di poche parole. Prima di accettare l'intervista mi anticipa che ha intenzione di uscire dal circuito Sardex.]

D. Dunque, raccontami un po' di te, che percorso hai fatto... come sei arrivato ad aprire questa attività?

R. L'attività l'ho aperta perché dove lavoravo prima l'azienda ha chiuso e quindi... siccome in giro di lavoro ce n'è poco... e quindi ho rischiato e ho aperto l'attività per conto mio e... eccomi *[L'intervistato ha abbassato la voce gradualmente, sempre di più, al punto che dice qualcosa a un volume talmente basso da essere impossibile da percepire a orecchio. Dalla registrazione si può ipotizzare che abbia detto "sul territorio".]*

D. *[Un po' imbarazzato nel chiedere]* Ti posso chiedere di parlare un pochino più ad alta voce, così riesco... Se no non fa niente, comunque avviciniamo. *[Avvicina un po' di più il registratore all'intervistato.]* Quindi la società dove lavoravi ha chiuso.

R. Sì.

D. Quanto tempo fa, più o meno?

R. Oh, circa un anno e mezzo fa.

D. Quindi è giovane questa attività.

R. Sì, sì.

[L'intervistatore, per non sembrare troppo invadente a fronte della particolare riservatezza dell'intervistato, passa dal "tu" al "lei".]

D. Quali sono un po' le specificità, che cosa fa?

R. Mah, materiale elettrico in generale, lampadine.

D. E come ha conosciuto Sardex?

R. Me ne ha parlato un amico. Sembrava interessante. Potrebbe anche essere interessante. Il problema mio è che non ho fornitori che lavorano in Sardex, quindi

poi di tutto quello che vendo in Sardex mi mancano gli Euro, tutto lì. Purtroppo le bollette le devi pagare in Euro, i fornitori li devi pagare in Euro, a quel punto lì, no.

D. Diventa un po' un problema...

R. Diventa un problema.

D. Quindi mi diceva, mi accennava prima [dell'intervista] che aveva intenzione di...

R. Sì, sì, penso di uscire quest'anno.

D. Di uscire. Nel senso che non ha trovato un vantaggio.

R. No.

D. Quindi cosa si aspettava quando ha deciso di entrare?

R. Vabbé, mi aspettavo... innanzitutto di trovare un fornitore che vendesse in Sardex. E non ce ne sono. Ci sono tantissime richieste di preventivi di forniture, ma è tutto materiale che io acquisterei in Euro, quindi...

D. Neanche attraverso i circuiti delle altre regioni che adesso stanno aprendo?

R. Non lo so, non ho verificato questo. Non so se è legato, il Sardex, ad altre monete.

D. Sì, adesso stanno iniziando a rendere possibile l'acquisto da altri circuiti.

R. Ah, l'acquisto da altri... ho capito.

D. Quindi c'è stato un po' uno scarto rispetto alle aspettative?

R. Sì.

D. In termini negativi. Quindi, in sostanza, per lei, essere dentro il circuito che cambiamenti ha portato nella sua attività?

R. No, vabbé, nessun cambiamento, diciamo. Cioè, molte più richieste, quello sì. Però che non posso soddisfare, purtroppo. Quindi... [*non conclude la frase*]

D. Ok. Quindi non ha portato benefici economici?

R. No, no.

D. E secondo lei che cosa cambia tra scambiare servizi in Sardex e farlo in Euro?

R. Hmm... [*ci pensa qualche secondo*]. Il Sardex a me sembra quasi una moneta virtuale, eh! Uno scambio di merci, alla fine, diventa. Sì, potrebbe essere vantaggioso, se tutti lavorassimo in Sardex [*ride*] ma sarebbe raro.

D. E rispetto all'economia sarda, cosa pensa che abbia portato?

R. In generale non lo so. Non saprei risponderti, non so.

D. E quali sono stati i problemi più grandi nella sua esperienza con Sardex?

R. Il problema principale è che non riesco ad acquistare in Sardex il materiale, ecco.

D. E i *brokers* non le hanno dato una mano?

R. Eh, sì, hanno tentato di cercare qualche fornitore, di coinvolgere qualche grossista, ma lascia risultato zero.

D. Ho capito. E quindi che cosa si potrebbe migliorare?

R. Eh. Cercare di portare i grossisti, più che altro, nel circuito, per fornire piccoli negozi. Il grossista, secondo me, ci vorrebbe. Il problema è che anche loro comprano in continente e sarà un problema anche per loro, alla fin fine. A meno che non ci sia lo scambio di moneta, come dici tu, e potrebbe essere la soluzione.

D. Sì, so che stanno iniziando già a sperimentare.

R. E quella potrebbe essere una soluzione!

D. Quindi che cosa le evoca la parola Sardex, se qualcuno gliela dice?

R. Eh, niente, per me è una moneta virtuale.

D. Ok.

R. E purtroppo... le tasse... chiedono Euro, quindi...

D. C'è qualche aneddoto particolare che mi vuole raccontare legato a Sardex, qualche cosa di particolare che è successo, in termini positivi o negativi?

R. No, vabbé, io ci sono da un anno, quindi non ho avuto grossissime esperienze, dai, una trentina.

D. Niente, ti ringrazio.

R. Di niente.

D. Ti devo solo chiedere alcuni piccoli dati strutturali.

R. Sì.

[Segue rilevazione dati strutturali]

[A microfono spento l'intervistato, spontaneamente, riferisce che lui usa Sardex per le spesucce di casa e che la spesa più grande che ha fatto è stata una stufa in pellet]

Fine intervista ore 15.55

| | |
|---|--|
| Anno di nascita | 1967 |
| Genere | M |
| Stato civile | Coniugato |
| Titolo di studio | Diploma superiori |
| Professione | Commerciante |
| Luogo di nascita (comune) | Ozieri |
| Luogo di residenza (comune) | Ozieri |
| Professione Padre | Operaio |
| Professione Madre | Casalinga |
| Nome azienda | Luce |
| Comune | Ozieri (SS) |
| Settore | Commercio - forniture di materiale elettrico |
| Zona di operatività | Ozieri e dintorni |
| n° dipendenti (circa) | 1 (Solo lui) |
| Peso di sardex sul totale delle transazioni (%) | 1% |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 17 Maggio 2017
di Dario Lanzetti (D.) a Lucia, impiegata nell'azienda "Cooperativa
Trasporti Ozieri" (R.) [S_U7]

Ozieri (SS), sede dell'azienda "Cooperativa Trasporti Ozieri", ore 16.27.

D: Come ti chiami?

R: Lucia.

D: Lucia. Descrivimi un po' il percorso che hai fatto, che ti ha portato a questa attività.

R: Oddio, arrivare a lavorare qua?

D: Sì.

R: Bene. Principalmente la fortuna, perché ho iniziato a lavorare qui che avevo diciotto anni, appena diplomata, perché dovevo fare una sostituzione di un paio di mesi come segretaria. E invece poi sono diventata la contabile ma vabbé.

D: Ok.

R: E niente, siamo qua.

D: Quindi tu sei una dipendente.?

R: Sì l'unica dipendente. Gli altri sono soci lavoratori ma sono tutti soci con pari quote.

D: Ok, e che cosa fate?

R: L'attività è divisa in due: nel senso che principalmente l'azienda è nata come azienda di trasporto merci conto terzi. Poi negli anni '80 hanno acquisito anche le licenze per il commercio, quindi inizialmente fino agli anni '90 primi anni del 2000 facevano anche edilizia, poi il settore comunque non funzionava tantissimo e quindi hanno utilizzato la licenza per dedicarsi poi al settore delle stufe a pellet, biomasse, caldaie, quindi adesso c'è una parte dei lavoratori che si occupano di quel settore, l'azienda si chiama Cooperativa Trasporti Ozieri, ma in realtà ci si occupa anche di vendita, installazione, assistenza di caldaie, quindi, che non c'entrerebbe niente con i trasporti.

D: Ho capito. E raccontami un po' invece come hai conosciuto Sardex.

R: Allora il primo contatto forse in fiera qua a Ozieri, credo quattro o cinque anni fa perché c'era uno stand, quindi i loro *brokers* si presentavano a tutti gli espositori, noi eravamo in fiera come espositori e hanno presentato il prodotto. Poi sono

venuti ovviamente qua, una chiacchierata e si è valutato un po' se poteva essere qualcosa che poteva interessare, se c'era la possibilità di utilizzarlo oppure no.

D: Ok. Cosa vi aspettavate quando avete deciso di entrare nel circuito?

R: Bah, guarda, credo che l'idea principale sia quella, vista anche la situazione che c'è in giro, che non è brillante, di darsi una mano principalmente tra aziende dello stesso territorio e quindi magari cercare di dare preferenza a questi piuttosto [che ad altri], anche perché ci troviamo un po' tutti nella stessa situazione. Effettivamente poi le aspettative non è che son state... cioè l'aspettativa era quella, certo, magari all'inizio viene presentato il prodotto come qualche cosa di favoloso - è anche normale - però non credo che neppure i miei colleghi siano delusi dal sistema Sardex ecco.

D: Credi che i tuoi colleghi siano un po' delusi dal sistema Sardex?

R: No, no, no. Non credo.

D: Ah non credi.

R: Non credo. È che magari poi ci si potrebbe dedicare più tempo a Sardex. Avendo il tempo magari, molte volte per semplicità, o perché ci si è rivolti sempre a quel fornitore si preferisce cercare il fornitore e pagare in Euro piuttosto che pagare in Sardex. Poi magari ci si pensa: "aahhh c'era anche quello!".

D: Quindi il tempo nel senso di andare a cercare sul sito, contattare...

R: Sì, o magari per praticità. Piuttosto che contattare i *brokers*, che alla fine si impegnano, perché generalmente quando noi abbiamo avuto qualsiasi tipo di richiesta si sono dati da fare e hanno cercato di risolvere al meglio il nostro problema. Però tante volte per praticità vado là perché son sicuro, perché è un fornitore che conosco da tanto tempo, e quindi si è accantonato il discorso Sardex.

D: Si è accantonato in che senso?

R: Al primo impatto non ci si pensa. A me serve, ti faccio un esempio stupido, il radiatore per il camion. Non sto a pensare: "aspetta in Sardex ce l'ha quell'azienda, potrebbe averlo quell'altro", no io so che a Sassari con quel fornitore mi son sempre trovato bene, vado là.

D: E quindi che cosa... che cambiamenti ha portato nella vostra attività cioè essere dentro al circuito?

R: Il cambiamento è che abbiamo dei clienti, abbiamo acquisito dei clienti che prima non avevamo e che non avremmo neppure avuto. Perché credo che un errore che fanno spesso molte aziende o molte persone che decidono di aderire al circuito sia quello di non valutare la loro azienda. Cioè secondo me Sardex non è una cosa che va bene a tutti. Inutile che io ho cinquemila clienti che mi pagano in Sardex e poi non ho neppure un fornitore. Quindi... poi magari sono... ho una azienda dove ho dei dipendenti e posso dare una parte della retribuzione in Sardex, però ovviamente non gli posso dare il 100%, le tasse non posso pagarle in Sardex, quindi molti non rientrano, non riescono a fare proprio il circuito, quindi si trovano un po' così.

D: Manca qualche anello nella catena?

R: Sì sì, ci sono tante persone infatti che hanno tutti i fornitori che hanno sede fuori, quindi che fai? Ti restano questi Sardex. Sì, mi vado a fare la spesa al supermercato. Benissimo. Però poi devo andare solo in quel supermercato, non posso andare nell'altro e magari volevo andare. Cioè non hanno valutato bene, ecco.

D: Capito. Tu però mi hai detto che sei dipendente.

R: Io sono dipendente, sì.

D: Una parte del tuo stipendio lo percepisci in Sardex?

R: A volte, non sempre, però magari si può optare, che so, la tredicesima piuttosto che... così, fare in un altro modo. Oppure che so devo acquistare delle cose per cui mi sta bene che anche una parte dello stipendio possa essere in Sardex piuttosto, cioè quella è una cosa che si decide in base alle necessità. Poi qua siamo cinque persone e c'è un rapporto molto familiare e quindi...

D: Quindi vi mettete d'accordo di volta in volta?

R: Esatto. Ci sono anche aziende che magari non hanno un rapporto anche insomma un po' più rigido. Impongono che il dipendente può prendere lo stipendio che so un settantacinque Euro e venticinque necessariamente in Sardex. Quelli sono accordi che ogni azienda poi all'interno gestisce come meglio crede.

D: Cioè tu sei a conoscenza di situazioni in cui è stato... i dipendenti, più o meno sono stati obbligati a accettarlo?

R: O è così oppure ciao. È così lo stesso, troverai un modo per spenderli.

D: Ho capito. Quindi mi hai detto che vi ha permesso di ampliare la clientela, però in sostanza poi come li spendete? Cioè li spendete per l'azienda o li spendete più...

R: Allora noi qua li spendiamo generalmente per l'azienda, perché abbiamo diversi fornitori, quindi...

D: Non avete problemi.

R: È una decisione mirata. Non è che "sì dai facciamo parte del circuito" e poi come va va. Però ci sono anche una parte che viene destinata ai dipendenti lavoratori.

D: Ho capito. E vi ha portato dei benefici economici tangibili, a tuo modo di vedere?

R: Guarda, non ti so dire in quale percentuale di fatturato può aver influito. Non è una percentuale altissima anche perché...

D: Potrebbe aggirarsi intorno...

R: A seconda del tipo di lavoro che dobbiamo fare, tu sicuramente sai come funziona il circuito Sardex e quindi le caratteristiche per poter aderire e le percentuali con cui tu decidi di aderire e le clausole che ci sono. Quindi mille Euro e queste cose qua. Noi all'inizio noi abbiamo, aderiamo al 100%, per cui tutto quello che si fatturava ad un determinato cliente doveva essere fatturato al 100% Sardex. Poi ci siamo resi conto che c'erano anche altre persone che invece, pur aderendo al

100%, magari i *brokers* non lo sapevano, magari i gestori non lo sanno, però ti fanno pagare l'iva in Euro perché è un'imposta e dicono: "io comunque all'erario la devo versare in Euro". Per cui noi facciamo generalmente un 100% Sardex. Ci sono però dei casi, perché facciamo trasporto di rifiuti e di oneri di conferimento in discarica a volte sono anche... si pagano in anticipo e sono piuttosto costosi, quindi molte volte ci troviamo a fare che so un trasporto che è duecento Euro di trasporto ma ci sono dietro magari ottocento Euro di oneri. Allora a quel punto gli oneri vengono pagati, cioè concordiamo così: che gli oneri si pagano in Euro e il nostro lavoro si paga in Sardex. Quindi abbiamo acquisito sì il cliente, però di quel cliente c'è una parte che è fatturato in un modo e una parte che è fatturato in un altro.

D: Quando qualcuno ti nomina Sardex che cosa ti evoca?

R: Oddio, allora la prima cosa che mi viene in mente quando dicono Sardex è la *broker* che viene qua perché è molto simpatica e molto allegra, quindi la prima cosa che mi viene in mente è lei. Però, ti ripeto, non so... ne sento parlare perché comunque se ne parla. Ne sento parlare da chi non lo conosce come una stupidata, da chi ha qualche conoscenza un po' così come un... come se fosse una specie di presa in giro. Poi ci sono invece gli esaltati. Quindi non si capisce bene. Cioè ci sono quelli che vivrebbero per Sardex. Anche quello lo capisco... così.

D: Secondo te perché?

R: Non lo so. Allora, c'è qualcuno che si entusiasma da questa cosa del Sardex perché ti dicono: "tanto comunque non è come in banca che tu li vai a conservare e che maturi interessi". Non te ne fai niente, li devi spendere, allora lì si entusiasmano: "tanto li devo spendere, tanto li devo spendere, e questo non mi serve, ma tanto li devo spendere" e fanno così. E invece ci sono altre persone che proprio: "no, no, io voglio i soldi, son sicuro che c'ho i soldi, poi li spendo come pare a me e non voglio il vincolo di dover acquistare qui. Se io questa cosa la trovo su internet costa meno" e quello secondo me fa mancare un po' forse le ragioni che hanno spinto noi che è: "diamoci una mano a vicenda piuttosto che vedere quel negozietto lì, che ha cinque clienti e domani chiude e qui è un negozio in meno. E per quello stesso servizio io devo switcharmi ottanta chilometri, perdere tempo, gasolio per andare". Ecco: la mentalità principale che ci ha spinto è quella: cercare di tenere un po' in vita anche nei piccoli paesi le attività che ci sono.

D: Quindi ritieni che sia qualcosa che per l'economia sarda possa...

R: Potrebbe.

D: Potrebbe.

R. Non risolve le sorti dell'economia sarda sicuramente.

D: Però mi hai detto: "potrebbe".

R: Potrebbe dare una mano a qualcuno, poi non credo che nessuno diventerà mai ricchissimo dai Sardex. E neppure ricco, dai clienti acquisiti.

D: Una cosa che non ho ben capito è perché tutti dicono: “non ha senso accumulare i Sardex”. Ma c’è una scadenza, cioè scadono? Perché come non ha tanto senso accumulare Sardex allora non avrebbe neanche tanto senso accumulare Euro, forse.

R: Perché... quando ti presentano i Sardex ti dicono: “che senso ha tenerli là perché non ne ottieni niente in più. È inutile che li conservi”.

D: Però di fatto neanche le banche ti danno tanti interessi oggi...

R: Infatti. Però ehehehehe.

D: Ma non c’è una scadenza, cioè loro non ti impongono?

R: Non ti impongono una scadenza, loro ti dicono: “tu hai questi soldi a disposizione, facciamo che noi abbiamo un tot, che poi è una moneta virtuale etc, e il circuito deve girare. Cioè questo non è fatto per essere un sistema statico ma per essere un sistema dinamico. Per cui tu come azienda hai continuamente necessità di qualcosa, le aziende che sono iscritte riescono a fornirti bene o male qualsiasi tipo di prodotto. Prodotto si intende che se tu sei che ne so un’azienda di trasporti difficilmente trovi quello che vende il carburante però puoi trovare quello che vende le gomme o anche avrai un ufficio, il materiale, quindi un modo per spenderli lo trovi. Non tenerli conservati perché tanto non ti porta a niente. In quel modo li stai facendo accumulare ad un altro che li spende, cioè è il sistema che principalmente muove l’economia”.

D: L’idea è di farla girare più velocemente.

R: Esatto, sì.

D: E secondo te questo succede o no?

R: Ti ripeto: quelli che poi si fanno prendere dall’entusiasmo lo fanno proprio come una missione.

D: Ok. E quindi cosa cambia fra scambiare servizi in Sardex e farlo in Euro?

R: Dici, parli a livello...

D: Anche a livello psicologico, cioè tu dici quando ci son quelli che...

R: Sì, è che le persone secondo me son più portate mentalmente a spenderli.

D: E come mai secondo te?

R: Perché concretamente non ce li hanno. Non li toccano. E quindi è come se ad una persona gli dai un bancomat e loro spendono e poi rientrano... perché anche parlando con le persone... “sì ma tanto ce li ho là”. Se tu gli stessi soldi glieli dai in mano e dici: “vai e spendili!”. Glieli dai in contanti. Sono più restii. Eh vabbé però son là...

D: Ok. Quindi secondo te vengono visti in maniera un po’ diversa da dei soldi veri.

R: Sì, secondo me li vedono un po’ come una cosa in più. È vista un po’ come una cosa in più. “Eh tanto ho quelli”. Se bisogna fare un acquisto, mi sono accorta, a volte succede anche qua: bisogna fare un acquisto che in Euro magari direbbero:

“vabbé dai magari rimandiamolo al prossimo mese, dieci giorni. Ma tanto ci sono i Sardex!” la spesa è la stessa, la sta facendo lo stesso “ma tanto...” sembra che sia il cassetto dove metti le cose...

D: Però per te personalmente, che sei dipendente, quando decidi di averne una parte, è perché sai già come spenderli prima?

R: No, non necessariamente. Magari, che so, per esigenze di contabilità facciamo così. Un sistema per spenderli c'è, cioè la spesa la devo fare.

D: E tu personalmente li vedi come una cosa in più?

R: No, eh vabbé quello è il mio stipendio per cui... ehehe non ho la busta paga più quelli. Ho la busta paga che è formata dai... dal bonifico in banca e da quello in Sardex.

D: Chiaro.

R: La matematica per me è quella e uno più uno fa sempre due.

D: Certo. E ci sono stati dei problemi nella vostra esperienza con Sardex, o degli ostacoli di qualche genere?

R: No, sinceramente no.

D: Tecnici, con i *broker*, problemi tecnici, o con i *brokers*?

R: No, allora l'unica cosa che ho avuto una difficoltà, semplicemente una stampa che non riuscivo a fare, hanno cercato di darmi una mano in pochissimo tempo, sono stati gentilissimi. Quindi sul loro modo di lavorare assolutamente niente da dire, perché sono delle persone molto disponibili. Chiunque. O per lo meno tutte le persone con cui ho avuto modo di parlare, che fosse un tecnico per l'assistenza, che fosse qualcuno che veniva qui o che fosse uno dei *broker* a cui mi rivolgevo per mettermi in contatto con un'altra azienda, son sempre stati disponibili, sempre gentili e anche tempestivi. Quindi non ho niente da dire.

D: E sulla reperibilità dei prodotti all'interno del circuito? Cioè ti capita a volte che avresti bisogno di qualcosa e nel circuito non lo trovi, però mi dicevi prima che voi i fornitori li avete...

R: No, grossomodo ci sono tutti i tipi di aziende. Manca ovviamente non so se esistano, se ci sono e se magari non sono visibili, distributori di carburante insomma è normale comunque, è un tipo di attività che...

D: Poi loro hanno le accise.

R: Ecco, è un tipo di attività che sì è un'esigenza di tutti però non si può pretendere di trovarlo perché ... dove li rigirano loro? Non li farebbero girare, a parte farli girare con i dipendenti, o qualche spesuccia che può essere quella dell'ufficio, però se mandiamo dentro il camion ciao li abbiamo finiti. Facciamo un rifornimento solo: quattromila litri di gasolio e quello ha finito, chiude il giorno dopo. Hai voglia i dipendenti a prendere Sardex!

D: Ok. Quindi secondo la tua esperienza che cosa si potrebbe migliorare all'interno di questo circuito, di questo sistema di scambio?

R: Ma, guarda, se mi dicessero cosa consigliargli non saprei proprio cosa dirgli. Non trovo. Non lo so. Ma so anche perché spesso si fanno degli incontri, che siano per un aperitivo. Insomma le occasioni di incontro ci sono, quindi anche di confronto, dove se uno ha una proposta da fare si può anche valutare. Però non mi viene in mente.

D: E voi partecipate a questi incontri?

R: Mi è capitato, sì. Magari che so un'azienda, forse una delle ultime volte, un'azienda che in collaborazione con un'altra allora ha fatto la presentazione di un nuovo prodotto, quindi hanno invitato tutte le altre aziende quindi un modo per conoscerli. Cioè c'è anche un contatto diretto. Un rapporto fra le persone. E questo ti permette comunque anche di instaurare un rapporto, vedi fisicamente il tuo fornitore che magari non hai nel tuo paese. Quindi scambi due parole perché comunque tutti e due hanno un interesse, lo stesso interesse, tutti e due hanno intenzione di promuovere la propria azienda e quindi magari tu non l'avresti mai considerato quello, e già il fatto di scambiare due parole, una battuta, passare una serata insieme che sia una cena... Ti ricordi di quella persona e quindi quando ti serve qualcosa sicuramente la tieni in considerazione.

D: Quindi mi pare di capire che...

R: Siamo molto per i rapporti umani.

D: Esatto, che ha aiutato anche a intessere alcune relazioni in più.

R: Sì, sì.

D: Bene, molto importante questo. E c'è qualche aneddoto legato a Sardex che mi vorresti raccontare? Qualcosa di particolare...

R: Ma sai che non mi viene in mente nulla?

D: Vabbé non è necessario.

R: Ma sai cosa? Quando succede che ci si incontra si raccontano delle storie. Ognuno ti racconta, poi adesso se mi chiedi... tabula rasa, niente.

D: Va bene, ok. Quindi secondo te è vista più come... cioè questi che mi dicevi tu, questi invasati di Sardex, secondo te sono invasati per una questione di... del fatto che crea una convenienza economica o perché crea dei rapporti sul territorio e, diciamo, va a creare questa dimensione di aiuto reciproco tra imprese di cui mi parlavi prima? Cioè c'è anche una dimensione di identità territoriale?

R: Vabbé, allora l'identità territoriale in Sardegna, se tu hai già [girato] la Sardegna ti rendi conto che guarda puoi toccare qualsiasi cosa ma qui non devi toccare la mamma e la terra. Se hai avuto modo, con chiunque tu parli, puoi offendere qualsiasi cosa anche le persone però la Sardegna non si tocca. Stai toccando mamma. Ehehe. Quindi vabbé quello sì, quando ti dicono perché privilegia un'azienda del territorio piuttosto che un'azienda che non è del territorio, sì. Quella

forse è una delle prime motivazioni. Però che ci siano delle persone proprio che partono con quella motivazione... Sai cos'è forse? Che magari non essendo la situazione brillante, magari qualcuno fa un acquisto che non avrebbe fatto sentendo meno il senso di colpa. Perché... questo mi è capitato, cioè questo che io ho pensato, è la sensazione che ho avuto appunto, forse, ad un aperitivo. Però eravamo con le mogli. Di forse un elettricista, poi c'era un idraulico. E quindi loro si sentivano come... "Tanto è Sardex mi serve quello mi serve quello, posso comprare tutto quello che voglio!". Come se fosse un pozzo senza fondo. Secondo me forse è quello, anche, che li fa sentire un po' onnipotenti, ecco.

D: Quindi minor senso di colpa nello spendere.

R: Sì.

D: Per cui anche, diciamo, la felicità di poter spendere.

R: Perché quando ti dicono: "ma tanto li devi spendere!", quindi la frase che si ripete è: *[in tono ironico]* "ma tanto li devo spendere, perché se ce li ho lì esplodono, possono diventare pericolosi" quindi bisogna, sì sì, il dottore lo consiglia e quindi...

D. Benissimo, mi hai dato un sacco di spunti molto interessanti. Ti chiedo solo alcuni dati strutturali che mi servono per completare le schede.

[Segue la rilevazione dei dati strutturali. Finita l'intervista, l'intervistata chiede all'intervistatore informazioni sull'evoluzione degli scambi intercircuito.]

Fine intervista ore 16.46.

| | |
|---|--|
| Anno di nascita | 1982 |
| Genere | F |
| Stato civile | Libero |
| Titolo di studio | Diploma magistrale |
| Professione | Impiegata |
| Luogo di nascita (comune) | Ozieri (SS) |
| Luogo di residenza (comune) | Ozieri (SS) |
| Professione Padre | Muratore |
| Professione Madre | Addetta alle pulizie |
| Nome azienda | Cooperativa Trasporti Ozieri |
| Comune | Ozieri (SS) |
| Settore | Trasporto conto terzi + commercio stufe a pellet |
| Zona di operatività | Nord della Sardegna |
| n° dipendenti (circa) | 5. Occasionalmente parte dello stipendio in Sardex |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | Tra 5% e 15% |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 17 Maggio 2017 di Dario Lanzetti (D.) a Daniela, socia del "Caseificio Fogu" (R.) [S_U8]

Oschiri (SS), "Caseificio Fogu", spazio di vendita al dettaglio ore 17.50.

D. Raccontami un po' di te, il percorso che hai fatto che ti ha portato a questa attività. Come sei arrivata a lavorare qui?

R. Diciamo che questa è una realtà importante per questo paese, perché forse è l'unica azienda che si occupa economicamente di quello che sono i prodotti della zona. È un'industria casearia, è nata vent'anni fa, è nata con ...insomma.... già a livello, si può dire, industriale, però mantenendo comunque tutte le tradizioni di una volta; perché è un'azienda comunque che è storica perché ha sessant'anni di attività, perché è nata negli anni cinquanta/sessanta e poi si è, diciamo, ridimensionata e poi è ritornata ad essere comunque una piccola industria. Produzioni ce ne sono, essendo una piccola industria, abbastanza, anche a livello di prodotti, perché hai una diversificazione di prodotti. Si produce il pecorino sardo, si producono i formaggi tradizionali sardi. In percentuale comunque si lavora la maggior parte latte di pecora, latte della zona, latte che comunque è un latte rinomato per essere uno dei migliori e quindi anche i prodotti comunque sono, oltre che genuini, sono molto importanti. La diversificazione dei prodotti fa sì che ci sia un mercato che comunque è sempre aperto. Produciamo cinquanta prodotti. Attualmente ce ne sono sempre nuovi perché cerchiamo sempre di aprire nel nuovo mercato, quindi produciamo anche prodotti nuovi ultimamente. Lo sbocco lavorativo è importante perché qua si è iniziato, diciamo, subito direttamente con un quantitativo di dipendenti che erano necessari perché l'attività potesse progredire; quindi ci sono quindici dipendenti attualmente che si occupano sia della lavorazione sia del magazzino e di tutto quello.... perché comunque questa azienda è tutta qui, cioè nello stesso stabile si fa tutto, ecco. Poi c'è anche la parte, appunto, amministrativa, è sempre attualmente qua, quindi tutti noi lavoriamo qua un po' come una grande famiglia. Siamo tutti, la maggior parte, di qui del paese o di qualche paese vicino e poi comunque è una bella realtà, si può dire. Si può dire perché comunque, forse, è l'unica che abbiamo attualmente ad Oschiri.

D. Raccontami come hai conosciuto Sardex, cerca un po' di spiegarmelo partendo dalla tua esperienza.

R. Allora a noi come azienda già da qualche anno ci è stato proposto di entrare nel circuito Sardex e quindi abbiamo avuto l'opportunità di avere dei clienti nuovi, quindi una clientela nuova e quindi un mercato nuovo per quanto riguarda i nostri prodotti. In questi anni abbiamo avuto un aumento di fatturato nel settore Sardex e quindi diciamo che a questo punto si è inserito in quello che può essere il Sardex anche nei confronti dei nostri stipendi. Nel senso che comunque noi.... ad esempio io personalmente preferisco avere anche mezzo stipendio in Sardex per quanto

riguarda tutte le spese che io faccio giornalmente, cioè le spese alimentari, le spese di abbigliamento, le spese che comunque sono di tutti i giorni. E mi sono trovata molto bene perché comunque ho delle realtà in Sardex anche molto vicine a casa mia e quindi non mi devo neanche spostare più di tanto. Io ho il negozio di fronte a casa che è un negozio alimentari in cui io faccio tutti i giorni la spesa. Quindi già quello è tanto. Nel senso che comunque tutta la spesa e quello che è l'alimentari è destinato a essere speso in Sardex. Poi altre spese ci posso essere sicuramente, però è sempre in aumento. cioè io ho visto questa progressione già da due anni a questa parte, che all'inizio lo utilizzavo poco e adesso lo utilizzo sempre di più.

D. E quindi da quanto tempo siete nel circuito circa?

R. Sono tre anni, però diciamo che quest'anno c'è stato un aumento di quello che può essere sia il fatturato che abbiamo avuto come pagamento in Sardex, sia comunque l'utilizzo, perché consideriamo quello, che giustamente, se è aumentato noi lo dobbiamo utilizzare. Utilizzandolo a livello personale è aumentato sicuramente, quindi io prelevo i Sardex tutti i mesi e una parte dello stipendio, quasi mezzo stipendio, io me lo gestisco in Sardex.

D. Prima mi dicevi "preferisco avere il cinquanta per cento in Sardex", come mai preferisci avere i Sardex?

R. Allora, io penso sempre anche all'azienda; nel senso che comunque è un aiuto anche all'azienda, nel senso che comunque io lavoro dentro l'azienda ed è come che l'azienda sia mia. Spiego, all'azienda conviene che io prenda in Sardex, a me conviene comunque perché tanto per fare le spese e spendere in Sardex o spendere in Euro è uguale. Quindi favorisco l'azienda che mi dà lavoro e in questo caso faccio due cose insieme.

D. E cosa vi aspettavate quando avete deciso di entrare nel circuito?

R. Ancora non ci aspettavamo niente, perché sì, ci è stato spiegato, però non sapevamo esattamente come effettivamente si svolgessero le cose e che ci fosse questo vantaggio a livello anche aziendale.

D. E quindi come mai avete deciso di entrare?

R. All'inizio ci è stato proposto. Abbiamo provato perché volevamo provare effettivamente, poi abbiamo visto che comunque è stata una buona scelta.

D. E che cosa è cambiato all'interno dell'attività e del circuito? Mi dicevi prima che ha portato a un aumento di fatturato.

R. Sì, sicuramente.

D. All'incirca in percentuale?

R. Di preciso, io non mi occupo di dati diciamo aziendali; però so che comunque c'è stato un aumento. Perché sono entrati altri, giustamente sono tutti... da noi acquistano e poi rivendono nella grossa distribuzione. La grossa distribuzione sta prendendo molto piede, e quindi il numero è maggiore. Nella grossa distribuzione è normale che il fatturato aumenti, quindi di conseguenza se prima anche loro

giustamente avevano un fatturato minore adesso avranno un fatturato maggiore; di conseguenza noi che siamo fornitori è una conseguenza.

D. Quindi la grande distribuzione opera in Sardex con voi?

R. Sì. Abbiamo anche nella grossa distribuzione sì. Abbiamo un po' e un po'. Però il numero lo fa sempre la grossa distribuzione come fatturato.

D. Cosa cambia sostanzialmente tra scambiare servizi in Sardex e farlo in Euro?

R. Niente.

D. E se qualcuno ti nomina Sardex, che cosa ti evoca?

R. Hmm...non lo so. Effettivamente mi potrebbe dare soltanto soddisfazione.

D. Come mai soddisfazione?

R. Perché?... non lo so. Penso che sia un qualcosa che è sardo, che è soltanto sardo, che... un po' che ci accomuna qua in Sardegna; perché è un qualcosa che ci aiuta un po' tutti, è un aiuto si può dire, su quello che può essere a livello aziendale. Nel caso di lavoratrici dipendenti posso dire che è sempre un aiuto che io do; cioè loro mi danno il lavoro ma io do anche un aiuto, è una specie di scambio, anche.

D. Sia all'interno dell'azienda, sia esteso alla Sardegna, mi pareva di capire.

R. Sì, certo; ma il discorso che faccio io come dipendente per dare un aiuto all'azienda è la stessa cosa che può fare l'azienda a livello della Sardegna; cioè è la stessa cosa, è uguale, è sempre un aiuto che io do, perché comunque è un aiuto che si dà sia da parte del dipendente, ma anche dell'azienda che potrebbe aiutare un po' l'economia sarda.

D. Chiaro. E invece c'è stato qualche problema, qualche ostacolo di qualche genere?

R. No, non ho visto nessun ostacolo.

D. E come fate voi dipendenti, quindi, avete...?

R. Abbiamo delle tessere. Delle tessere. Un po' come un bancomat normale, non si striscia, però quando io vado a pagare, o lo faccio telefonicamente perché abbiamo anche un...

D. Un'applicazione?

R. Sì. E quindi io mi trovo poi anche un estratto conto, come che fosse un conto in banca, che va poi a scalare a seconda delle spese che io faccio. Quindi si può fare....io lo faccio anche personalmente, se vado a pagare, oppure lo faccio pagare direttamente dall'operatore....

D. Di Sardex?

R. No l'operatore del...

D. Supermercato?

R. Del supermercato, del negozio dove vado ad acquistare, sì. No, non ci sono mai stati problemi; anzi, ci accomuna il fatto che comunque noi tra Sardex ci

intendiamo. Nel senso che se io vado a comprarmi un vestito che comunque so, generalmente vado nei negozi dove conosco le persone poi alla fine... poi loro...

[interruzione per ingresso di un cliente nel negozio]

D. Trovi che ci sia una diversa percezione del valore nell'utilizzo di Sardex rispetto all'utilizzo degli Euro?

R. No; non c'è nessuna differenza perché se vai a comprare un abito che costa cento Euro, cento Sardex, è uguale.

D. E invece avere cento Euro o cento Sardex?

R. È uguale, perché tanto il costo è sempre lo stesso. È lo stesso, è uguale all'Euro, non cambia niente.

D. Pensi che ci sia qualcosa che si potrebbe migliorare all'interno dell'esperienza di Sardex e del suo sistema di scambio?

R. Si potrebbe, forse, aumentare, come avere altre attività in Sardex. Perché magari se mi devo comprare le scarpe e non c'è il negozio di scarpe vicino, le devo comprare per forza in Euro. Il problema è quello. Io ad esempio vado a Ozieri, che è vicino a qui. Devo andare a Sassari per comprare le scarpe. Ad Ozieri non trovo un negozio di scarpe in Sardex. Questo può essere un esempio, nel senso che comunque dovrebbe essere allargato anche ad altre attività. Oppure anche un gioiello. Devo comprare un gioiello? Devo andare... magari lo trovo ad Alghero. Magari ad Ozieri non lo trovo, perché io vado a Ozieri, che è a venti chilometri da qua. Cioè distanza vuol dire per me spostarmi e trovare il posto più vicino dove trovare quello che mi serve per poter essere pagato in Sardex. Questo per me è convenienza.

D. E come pensi che si possa cercare di incrementare la diffusione e allargarla ad altre attività come mi dicevi?

R. Probabilmente bisogna, forse, convincere o comunque proporre anche ad altri che c'è questa realtà e che comunque può essere importante e comunque potrebbero avere del vantaggio.

D. Che genere di vantaggi?

R. Il vantaggio che possono vendere di più, perché io vado da acquistare da loro. Io c'ho i Sardex e invece di andare a comprarlo in Euro lo compro in Sardex.

D. C'è qualche aneddoto legato a Sardex che hai voglia di raccontarmi, che ti viene in mente?. *[l'intervistata ha qualche esitazione]* No nel senso che non me lo vuoi dire? Mi Sembra che tu mi abbia dato le informazioni che mi servivano... forse qualcosa... Secondo te scambiare in Sardex influisce sul modo di interagire con le altre persone?

R. Penso proprio di sì, perché io ho notato che tra noi che utilizziamo il Sardex abbiamo un'intesa maggiore, nel senso che ci accomuna una realtà che è diversa, che ci accomuna, nel senso che a tutti fa piacere che ci siamo. E quindi, non so, il discorso di andarmi a comprare un vestito dove conosco la persona, che lo vado a

comprare lì, e lei comunque per me ha un rapporto diverso da quello che può avere per un altro. Così lo faccio anch'io qua, perché se viene uno qua, un grossista che mi chiede il formaggio in Sardex io, giustamente, apro le braccia.

D. Un'intesa maggiore, dici?

R. Sì.

D. Molto interessante. Niente, rimangono da chiederti solo alcune cose, più che altro strutturali, che servono un po' a me per fare un piccolo background: l'anno in cui sei nata...

[*entrambi in tono ironico/scherzoso*]

R. Vabeh, ti devo dare i documenti?

D. No, vabbé, anche all'incirca. Facciamo in che anni? '90?

R. Dimmi quanti me ne dai.

D. Anni '90.

R. Che ti devo dire dai!

D. Anni '80.

R. Nooo, ma che '80! Io anni '60. Sessantacinque, guarda, non ci crederai, ma ce li ho.

D. No, non ci credo.

R. E invece ce li ho! Scrivi: 1/10/65.

D. Stato civile?

R. Libero

D. Titolo di studio?

R. Diploma superiore

D. Professione? Impiegata?

R. Sì, impiegata, addetta alle vendite. Forse più addetta alle vendite che impiegata, se devo essere sincera.

D. Luogo di nascita?

R. Oschiri, che è un bellissimo paese.

D. E anche di residenza?

R. Sì.

D. I tuoi genitori che lavoro fanno o facevano?

R. Lo stesso.

D. Lo stesso? Quindi industria casearia?

R. Sì.

D. Entrambi?

R. Sì.

D. La zona di operatività del caseificio Fogu? Lavorate sul nord della Sardegna? Lavorate su tutta la Sardegna? Anche il continente?

R. Sì, allora...lavoriamo, sì, per quanto riguarda il mercato locale, ma anche un po' regionale, e poi lavoriamo anche sull'estero e lavoriamo anche su quello che è nazionale, diciamo un po' per tutto.

D. Anche estero quindi?

R. Sì, un po' estero. Vorremmo ampliare anche sull'estero. Ci interesserebbe molto, sì.

D. Sai che adesso Sardex si sta espandendo anche... sta cercando di creare dei circuiti gemelli sia in Italia, nel continente, forse in Francia e in Spagna?

R. No, non lo sapevo.

D. Ed è già possibile adesso acquistare e vendere da qui negli altri circuiti. Quindi potete lavorare con le monete complementari, per esempio, della Lombardia attraverso Sardex. Già si può fare. È una cosa nuova che stanno facendo adesso.

R. Molto interessante.

D. Anche con l'estero perché per voi potrebbe essere uno sbocco...

R. Sì, potrebbe essere interessante sia a livello nazionale, perché eventualmente... anzi per noi sarebbe molto, molto, molto! Perché diciamo che il mercato regionale è un po' saturo, diciamo. Quindi avremmo quasi necessità di aprirlo attraverso Sardex, sia a livello nazionale che estero.

D. Io già so per certo, perché me l'hanno detto oggi, che si può lavorare con gli altri circuiti italiani. Quelli esteri credo che siano ancora in fase di costruzione.

R. Beh, buono questo. Provvederemo ad aprire...

D. Sicuramente i vostri *brokers* poi vi sapranno dire.

R. Sì, ci spiegheranno. Per noi sarebbe anche una grande, come si dice, un aiuto; un aiuto grande. Appunto perché dobbiamo cercare di fatturare il più possibile fuori.

D. In quanti siete all'incirca che lavorate qua?

R. Ci sono, allora, gli operai. Può essere un quindici persone.

D. Hai idea, anche a grandi linee, di quanto può essere il peso di Sardex sul totale del vostro giro d'affari in percentuale?

R. Speriamo il più possibile.

D. Ma ora attualmente? All'incirca?

R. Non so esattamente adesso. Dati di questo no; però noi pensiamo di riuscire a fatturare più possibile.

D. Però mi dicevi prima che comunque è già una porzione tangibile.

R. Sì, l'abbiamo già verificato da quando siamo entrati ad oggi.

D. C'è stato un aumento significativo?

R. Sì, sì. Un aumento significativo e speriamo che lo sia quando si apre il mercato nazionale, perché a quel punto avremmo uno sbocco molto maggiore sicuramente, perché le richieste saranno, per avere i nostri prodotti, sicuramente maggiori di quello che può essere il mercato regionale.

D. C'è qualcos'altro che vuoi aggiungere?

R. No. Penso di aver detto tutto, no?

D. Anch'io penso di aver avuto tutte le informazioni che mi servivano, quindi ti ringrazio tanto.

R. Sono stata abbastanza....

D. Sei stata sintetica e mi hai detto cose molto interessanti, quindi....

R. Non si sa mai che riesca a combinare questa cosa.... Il fatto di riuscire in tutt'e due le cose, cioè riuscire in questo che mi stavi spiegando, perché sarebbe una grande occasione per noi. Per noi attraverso Sardex inserirci in questo canale di mercato, che non sarebbe male per la nostra azienda.

D. Bene!

R. Speriamo. Come si dice, a volte la speranza... dici che sia...

D. Io penso che quando si crede nelle cose si dà già una grossa mano perché vadano bene.

R. Sì, poi a volte ci sono molte sorprese. A volte si pensa... si inizia con un qualcosa che... "così si fa". Poi a volte ci si trova... come a volte si produce un prodotto che magari produciamo "così", poi magari è proprio quello è quello che va. Magari invece a volte si punta su uno e quello magari non...

D. Però bisogna avere anche il coraggio di tentare, no?

R. Sì, tentare. Io penso che se si riesce ad avere una positività, sicuramente! Perché altrimenti non si fa niente. Però anche i numeri, perché che se ci sono i numeri vuol dire che la cosa sta andando bene.

D. Si tocca con mano.

R. Sì.

D. Benissimo, grazie!

R. Anche questo l'hai registrato?

D. Sì.

Fine intervista ore 18.17.

| | |
|---|---|
| Anno di nascita | 1965 |
| Genere | F |
| Stato civile | Libero |
| Titolo di studio | Diploma |
| Professione | Addetta alle vendite nell'azienda di famiglia |
| Luogo di nascita (comune) | Oschiri |
| Luogo di residenza (comune) | Oschiri |
| Professione Padre | Lavoratore nell'industria casearia di famiglia (la stessa dell'intervistata) |
| Professione Madre | Lavoratrice nell'industria casearia di famiglia (la stessa dell'intervistata) |
| Nome azienda | Caseificio Fogu |
| Comune | Oschiri (SS) |
| Settore | Industria casearia |
| Zona di operatività | Sardegna, Italia, Estero |
| n° dipendenti (circa) | 15 |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | Non specificato ma dichiarato significativo |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 19 Maggio 2017
di Dario Lanzetti (D.) a Cristina, moglie del titolare del ristorante "I
Giganti" (R.) [S_U9]

Cabras (OR), ristorante "I Giganti", ore 23.43.

D. Mi racconti un po' di lei. Che percorso ha fatto, come è arrivata a questa attività?

R. All'attività nostra? Il percorso è che mio marito ha questa attività da quando era bambino praticamente quindi è un'attività che risale alla famiglia di mio marito, quindi semplicemente è un continuo dell'attività dei miei suoceri.

D. Ho capito, quindi l'ha trovata per questioni di amore, diciamo. E quali sono le specificità di questa attività, che cosa la rende particolare? Cosa rende particolare questo ristorante?

R. Beh, diciamo che la nostra caratteristica è quella soprattutto di utilizzare prodotti del territorio quindi sono tutti prodotti freschi: del pescato locale, quelli che sono i sapori, i profumi un po' di tutta la zona, quindi la vernaccia, la bottarga, tutte le cose appunto che vengono prodotte qua.

D. Quindi nella zona di Cabras?

R. Sì, sì, sì: il riso, le verdure, insomma quello che si riesce a trovare. E quindi appunto cerchiamo di fare i piatti della tradizione proprio locale.

D. Utilizzate gli ingredienti locali.

R. Sì, gli ingredienti locali, ma anche i piatti sono proprio quelli tipici del territorio, non è una cucina elaborata, è molto semplice, però usa tutto così.

D. E, niente, mi racconti un po' come ha conosciuto Sardex, cercando di spiegarmelo un po' dalla sua esperienza.

R. Ne avevo sentito parlare così, adesso non ricordo bene come era successo. Mi ero anche un po' informata su internet, non avevo capito molto bene come funzionava. Però poi è venuto un ragazzo che ci ha proposto di entrare nel circuito, mi ha spiegato bene la cosa e abbiamo tentato, così, senza neanche crederci più di tanto, perché all'inizio, sai, è una cosa che la maggioranza delle persone sono un po' scettiche e quindi mi dicevano come fai poi a spendere a fare... Ho detto: "vabbè, proviamoci!" Anche perché lui mi disse: "e comunque è qualcosa di complementare perché verrebbero persone che magari forse non sarebbero manco mai venute. E

poi effettivamente piano piano abbiamo riscontrato che c'è stato veramente un bell'incremento.

D. C'è stato un bell'incremento, dice?

R. Sì, sì, sì.

D. Quindi rispetto alle aspettative è andata...

R. Molto meglio di quello che pensavo.

D. Meglio di quello che pensava. E che cambiamento ha portato nell'attività essere all'interno del circuito di Sardex?

R. Mah, cambiamenti in che senso?

D. Beh, mi diceva già un aumento...

R. Quello sì. Vengono persone che non sarebbero manco mai venute quindi aumenta il passaparola e quindi sicuramente aumentano anche i clienti che magari pagano anche in Euro, perché facendo il passaparola magari loro sono in Sardex, però magari i loro amici non lo sono e quindi le persone aumentano anche da quel punto di vista lì. Sicuramente ha portato in un certo senso a fare una pubblicità in più. Da quel punto di vista ho notato che qualcuno poi magari è tornato. Un altro tipo di cambiamento sicuramente è stato quello di dover cercare nel circuito i modi per poter spendere poi i Sardex, perché magari all'inizio non capivo bene come fare, poi piano piano dici: "no, adesso mi siedo e voglio vedere cosa posso fare per spenderli". Loro comunque ti aiutano, perché i *brokers* ti chiamano, ti dicono: "guarda c'è questa ditta dove voi potete spendere". Mi chiamano: "allora oggi c'è questa nuova ditta che forse vi potrebbe interessare", quindi magari vino, che ne so, negozi di alimentari per noi, pesce, e così via. Però poi naturalmente siamo riusciti a spendere che ne so, c'è stato un guasto nel furgone e meno male che questo periodo è bassa stagione, a parte oggi che abbiamo lavoricchiato finalmente sta iniziando la stagione, quei soldi ci sono stati utili perché aggiustare il furgone è stata una botta che magari non sarei riuscita a pagare in Euro, invece c'avevo quei soldi lì. Quindi diciamo che è una sorta di baratto che ti dà una mano in molte cose. Sì.

D. E secondo lei c'è una diversa percezione del valore nello spendere?

R. Sì.

D. Sì? In che senso?

R. Mi sembra che li spendo più volentieri.

D. E come mai?

R. Eh non lo so perché, boh, non so spiegarlo.

D. Provi a pensarci, cosa le passa per la testa quando ha a disposizione i Sardex da spendere. Non li vede nello stesso modo in cui vede avere degli Euro, no?

R. No, non li vedo allo stesso modo. Però non riesco a spiegarti il perché. Cioè cerco di spenderli, capito? Adesso abbiamo fatto un piccolo gruzzoletto e cerchiamo i modi per spenderli. Noi cerchiamo comunque di investirli per l'azienda, no? Però che ne so, se magari prima ci privavamo di fare una cenetta fuori adesso dico: "vabbé, dai, tanto abbiamo i Sardex, andiamo a fare una cena fuori, no?" E quindi anche in quel modo, capito? Magari mi voglio prendere due piantine per il ristorante o anche una piantina, una cosa per casa e dico: "me la prendo perché c'ho i Sardex". Capito? mi sembra più non so cosa dirti.

D. Si spendono con più leggerezza?

R. Sì.

D. Ma voi avete anche beneficiato del loro fido o semplicemente siete entrati?

R. No, no. Abbiamo un loro fido e ne ho utilizzata una parte una volta, però adesso ce l'ho bello lì intatto aspettando che ci sia l'occasione per spendere, per fare magari qualche spesa grossa.

D. Perché alla fine voi avete un surplus di Sardex, sostanzialmente.

R. Sì.

D. Ho capito.

R. Infatti loro ti incoraggiano a spendere, anche.

D. Come ti incoraggiano a spendere? In che senso ti incoraggiano a spendere?

R. Nel senso che loro ci hanno fatto questo fido chiamiamolo così e ti conviene spenderlo perché non ha nessun tipo di interessi, lo devi solo riempire di nuovo con i Sardex che ti entrano e quindi ti incoraggiano a spenderli, perché tanto ritornano e in più non hai speso soldi in più.

D. Non ci sono interessi.

R. Non ci sono interessi.

D. Quindi mi pare di capire che sostituisca un po' il lavoro che facevano le banche però in maniera più semplice?

R. No, perché se tu chiedi un fido in banca... eh... te le suonano bene! Ci sono molti interessi. Io ho visto molte aziende che riescono a spendere questo fido per cose che magari non sarebbero mai riuscite a fare, capito? Rimodernare magari un po' l'azienda, fare questi lavoretti che purtroppo con la crisi che c'è spesso e volentieri si lasciano un po' indietro, capito?

D. E cosa le evoca? Se qualcuno le nomina Sardex che sentimenti le...

R. Ah io subito ne parlo bene, incoraggio le persone - se lo vogliono fare - a farlo, perché a noi ci ha portato un beneficio.

R. In che termini, più o meno, secondo lei?

R. Di un buon 30%.

D. Caspita!

R. Sì, 30%. E poi soprattutto la cosa che mi fa più piacere è il fatto di spenderli qua in Sardegna, aiutare altre aziende sarde a continuare a lavorare, perché oggi con questa crisi molte aziende chiudono e col Sardex molti si sono leggermente risollepati, proprio perché non c'hai gli interessi, hai una fetta di clientela che tu non avresti mai avuto, quindi aumenti la tua clientela, son soldi in più!

D. Quindi per l'economia sarda può esser un aiuto.

R. Sì. Anche se purtroppo ci sono molte persone scettiche anche dentro chi ha il Sardex, perché non tutti sono positivi come me.

D. Come mai, secondo lei?

R. Dipende molto dal tipo di azienda, perché quando non riesci a reinvestire quello che ti entra in Sardex, allora diventa un po' difficile. Se tu non riesci ad acquistare attrezzatura, o i beni per la tua azienda e li dovresti solo spendere per le tue spese personali, allora lì diventa un po' più difficile.

D. Certo, diventa più difficile, perché se poi le entrate sono tante...

R. Anche perché, per esempio qui io ho comprato cento Euro di pesce, in Euro, che ho speso Euro. Se le mie entrate sono solo cento Euro di Sardex, io ci ho perso. Perché devo pagarmi comunque le tasse, devo ricomprare pesce. Come lo compro? Beh io riesco a comprarlo il pesce in Sardex, riuscirei, ma se non avessi i fornitori di pesce in Sardex? Allora lì diventa un po' difficile. Quando non hai le materie prime da comprare, l'attrezzatura.

D. Quindi funziona bene quando si riesce a chiudere la catena.

R. Bravo, un po' il cerchio, perché lo puoi usare sia per le tue spese personali ma anche per...

capito?

D. E quando trova persone con cui può commerciare in Sardex, c'è un diverso modo di interagire rispetto agli altri fornitori e clienti? Mi diceva, per lei è importante già sapere che li sta spendendo qua in Sardegna, no? Quindi c'è un rapporto diverso che si viene a creare o alla fine è semplicemente un discorso commerciale?

R. Mah, questo non te lo so spiegare, dipende sempre dalle persone, anche. Perché alcuni, come ti ho detto, lo fanno giusto per avere un introito in più, mentre altri con cui ho parlato, con cui ho avuto dei rapporti commerciali, sì, ho visto questa cosa qui: son contenti di lasciare i soldi qui in Sardegna, però secondo me quello dipende sempre da persona a persona.

D. In alcuni casi, quindi, c'è anche una dimensione di comunità.

R. Sì, sì, in alcuni casi sì.

D. C'è stato qualche problema nella vostra esperienza con il Sardex o qualche ostacolo che avete incontrato? Da quanto tempo ci siete?

R. Due anni adesso a marzo. Problemi, te l'ho detto: qualche volta riuscire a spenderli, però ora se non riesco a spenderli in un modo, sto cercando altre vie d'uscita.

D. Mi diceva prima che sono spesso gli stessi *brokers* di Sardex che vi consigliano, prima ancora che voi andiate a chiedere.

R. Sì, mi mandano delle mail con i vari contatti con tutte le aziende che potrebbero interessare alla nostra azienda, oppure se io... loro mi dicono sempre: "se tu hai bisogno di acquistare qualunque cosa, che sia per la casa oppure per l'azienda, qualunque cosa vuoi fare: una vacanza e non riesci a trovare chiama noi e noi facciamo una ricerca e parliamo direttamente con gli interessati". Loro si interessano molto e ti mettono proprio in contatto con le varie persone quindi, sì, da quel punto di vista sono molto contenta. Perché qualche problema, sì, può esserci.

D. Di che genere?

R. Per esempio ci sono delle aziende che... Per esempio ho cercato di contattare la Santa Lucia, che vende in Sardex, però loro vendono solo alle piattaforme che vendono acqua, quindi qui a Oristano c'è la piattaforma di Crai e quindi loro non possono vendere a me direttamente l'acqua perché c'è la piattaforma Crai che acquista e la rivende a bar, ristoranti e negozi, capito? Ma Crai non compra in Sardex, quindi io da Crai devo comprare per forza in Euro. Quindi tu a chi vendi? Capito: tu sei in Sardex però non vendi in Sardex, perché non ci sono piattaforme che ti acquistano in Sardex. Cioè ci sono alcuni che si mettono nel circuito ma poi di fatto non...

D. E come mai?

R. Non l'ho capito.

D. È strana questa cosa.

R. Infatti gliel'ho fatto presente anche ai ragazzi, perché alla fine cosa ci stai a fare nel circuito?

D. Solo per farti pubblicità?

R. Non ha senso!

D. E c'è qualcosa che si potrebbe migliorare all'interno dell'esperienza di Sardex, a suo parere? Qualche cosa in più che potrebbe aiutare a sviluppare, a facilitare?

R. Non ne ho idea. Che cosa potrebbe dare una mano? La cosa che potrebbe aiutare sarebbe che molte aziende aderissero, perché più aziende ci sono nel circuito e più sarebbe facile spenderli. Per quello bisognerebbe cercare di fare sempre la migliore pubblicità possibile per Sardex. Quello sicuramente aiuterebbe. A spendere di più.

D. Mi diceva, Lei stessa a volte lo consiglia.

R. Sì, sì, se qualcuno mi chiede io consiglio [di aderire al circuito,] che sicuramente gli può portare qualcosa in più, sì.

D. E al di là del lavoro che potete fare voi che siete già nella rete, come si potrebbe arrivare a far entrare più aziende nel circuito?

S. Allora, forse con una maggiore pubblicità. Però sai qual è il problema? Che con la pubblicità magari ti arriva la parola Sardex, ma non riesci a capire bene fino a che non sei in mezzo... Perché anch'io ne avevo sentito parlare, come ti ho detto all'inizio, no, però non avevo capito. E poi ci vorrebbe un modo per riuscire a superare la diffidenza di molte persone.

D. Quindi problemi di comprensione del funzionamento e di diffidenza?

R. Sì, e soprattutto anche che molte persone hanno paura di non riuscire a spendere. Dove li spendo io?

D. Però io ho visto che chi invece è dentro normalmente poi trova il modo, a parte in alcuni casi.

R. Sì, a parte alcuni tipi di soggetti.

D. Chi per esempio non ha fornitori in Sardegna... e lì diventa un po' un problema, anche se adesso hanno aperto... Sa che hanno aperto anche la possibilità di interagire anche con gli altri circuiti?

R. Con gli altri circuiti che ci sono fuori. Sì, stavo cercando di capire anche questo, però ci vuole il tempo anche di far queste cose. Sì, si dovrebbe riuscire a scambiare con le varie monete degli altri circuiti.

D. C'è qualche aneddoto che mi vuole raccontare legato a Sardex, qualche cosa che è successo di curioso, nel bene e nel male, non so, qualche situazione curiosa che le è capitata?

R. No, adesso non mi viene in mente niente. Ci è capitato qualcosa di particolare col Sardex? [*chiede a Paolo, marito*] Qualche aneddoto, qualcosa? Boh non so. Non ci viene in mente ora ma sicuramente qualcosa...

D. Qualche situazione curiosa...

[*silenzio*]

D. Va bene.

R. Vedi, anche quei ragazzi che erano vicino a te hanno pagato in Sardex e anche un altro tavolo stasera.

D. Quindi mi diceva che più o meno ha portato un aumento di circa del 30% del vostro giro d'affari.

[interviene Paolo, la voce si sente in sottofondo]

Paolo: C'era quella coppia. Non esce da Oristano, li conosco. Ma siccome sanno che abbiamo il Sardex si sono mossi fino qua.

D. Interessante, questo, anche perché evidentemente permette a più persone poi di conoscersi, di conoscere delle realtà diverse.

R. Sì, sì.

D. Bene più o meno abbiamo tutte le informazioni le devo chiedere solo qualche dato strutturale.

[Segue la rilevazione dei dati strutturali, durante la quale emerge anche altra indicazione degna di nota]

R. A Nuoro ci sono diversi negozi che pagano un sacco di stipendi in Sardex.

D. A Nuoro?

R. Infatti qualcuno è venuto anche a mangiare, dei dipendenti. E un altro ce n'è a anche a Marrubiu, che se non sbaglio, anche lui paga una parte dei dipendenti in Sardex, si chiama Cic, o Cip, qualcosa del genere.

D. C'è qualche altra cosa che vuole aggiungere che le viene in mente?

R. No.

[L'intervistata pone a sua volta domande all'intervistatore sulla sua esperienza di studio e ricerca. A un certo punto all'intervistata viene in mente un'altra cosa importante.]

R. Vedi, una cosa che devono migliorare molto, secondo me, è il sito, perché il sito spesso e volentieri non è semplice, non è immediato come ricerca a volte. Adesso lo hanno cambiato di nuovo e un pochino è migliorato, però secondo me potrebbero fare di meglio.

D. Quindi proprio il motore di ricerca delle aziende?

R. Sì, secondo me sì, dovrebbe essere molto più semplice. Io ho cercato, che ne so, l'altra volta lampadari e non c'è stato verso.

D. Perché magari son registrate in altro modo diverso?

R. Capito? Ecco! Aziende che vendono lampadari, aziende che vendono lampadine ecc., me ne dava uno o due. Poi, il mese scorso, mi arriva qui questo signore e mi dice: "noi vendiamo lampadari a Quartu". E perché non me l'ha messo a me nella ricerca? Allora poi ho capito: perché non avevo messo i chilometri. Ma non è che uno... Cioè, se sto cercando lampadari, tu magari dammeli per tutta la Sardegna.

D. Quindi più attenzione.

R. Però a questo sopprime il loro interesse a noi, perché i *brokers*, sempre, ti dicono sempre e comunque se stai cercando qualcosa e non trovi, chiamami! Però, a volte, sai...

R. Poi non tutti, magari, hanno la sua stessa capacità e voglia di chiamare.

D. Esatto, capisci?

R. Quindi a volte il sito... ma non lo dico solo io, ma tanti eh! Infatti ogni tanto vedo che cambiano qualcosa, probabilmente cercano di capire qual è il modo migliore per semplificarlo.

D. Quindi semplificare le ricerche sul sito.

R. Sì, sì, sì.

D. Che poi noi siamo abituati a motori di ricerca che sono raffinatissimi...

R. Cavoli! Quindi magari adesso siamo tutti abituati lì, no?

[Segue racconto di una "disavventura tecnologica" legata al ritorno all'uso di un cellulare "vecchio stile" dopo essersi abituata allo smartphone]

R. Qualcuno si deve mettere proprio seriamente a studiare per semplificarlo. [il sito].

D. Va bene, Grazie.

Fine intervista ore 00.17 del 20/5/17.

| | |
|---|--|
| Anno di nascita | 1968 |
| Genere | F |
| Stato civile | Coniugata |
| Titolo di studio | Diploma ragioneria |
| Professione | Tuttofare, moglie del titolare del ristorante |
| Luogo di nascita (comune) | Oristano |
| Luogo di residenza (comune) | Cabras |
| Professione Padre | Vigile urbano |
| Professione Madre | Casalinga |
| Nome azienda | Ristorante "I giganti" |
| Comune | Cabras (OR) |
| Settore | Ristorazione |
| Zona di operatività | Cabras (con parte dei clienti locali provenienti da Oristano e comuni limitrofi) |
| n° dipendenti (circa) | 3-8, mediamente 6. Non pagati con Sardex per scelta dei gestori |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | 30% |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 20 Maggio 2017 di Dario Lanzetti (D.) a Danilo, proprietario dell'"ottica Erdas" (R.) [S_U10]

Oristano, negozio "Ottica Erdas", ore 18.31.

[Pochi istanti prima di cominciare l'intervista, l'intervistato chiede all'intervistatore aggiornamenti sul numero degli aderenti al circuito Sardex e sugli ultimi sviluppi. Comincia quindi a parlare spontaneamente dell'importanza per la sua attività di trovare fornitori fuori dalla Sardegna, che possa pagare in Sardex. A questo punto l'intervistatore accende il registratore.]

R: Quindi sono queste persone che hanno l'altro circuito, che poi entrano... dialogano, diciamo, col circuito Sardex.

D: Mi spieghi meglio questa cosa, lei ha trovato un fornitore...

R: Io ho trovato un fornitore di liquido per lenti a contatto che è nel circuito Sardex. Quindi io posso acquistare merce, che normalmente non si troverebbe, perché i miei sono occhiali, quindi vetro, principalmente... poi chi fabbrica lenti a contatto e liquidi poi sono multinazionali.

D: Certo.

R: Oppure realtà locali che se le fanno fare dalle varie...

D: Questo fornitore l'ha trovato qui in Sardegna oppure...

R: Fuori.

D: Fuori. Però! Riuscite già...

R: Da quest'anno eh, perché mi è arrivata... Ogni tanto a noi arrivano delle e-mail di informazione e c'era questo fornitore. L'ho visto e ho detto "ah, però!". Quindi sono rimasto piacevolmente colpito anche di questo. Che finalmente si sta allargando, allargando bene.

D: Va bene, partiamo un po' invece dal suo percorso personale. Come è arrivato ad aprire questa attività?

R: Ah, prima dell'Euro!

D: Sì. sì, un po' di storia, giusto così, per avere una vaga idea del background e del percorso fatto.

R: Vabbé, noi nasciamo nel 1988 quindi eh... da padre fotografo, io mi sono staccato. Ho iniziato con la... col settore ottico. Inizialmente all'interno del suo punto vendita, dopo due anni - io avevo ventitre anni in quel periodo, quindi avevo grossa necessità di tagliare il cordone ombelicale, sia a livello fisico che a livello mentale, perché logicamente mio padre era della vecchia scuola. Non esisteva il marketing, non esisteva niente. Io invece ero orientato molto a nuove tipologie di

vendita, alle novità, a tutte queste cose qua. E quindi, dopo due anni, ho costruito, diciamo, il mio negozio divenendo centro di fotografia. Quindi lui si è spostato dal punto vendita in cui era e ci siamo separati definitivamente a livello commerciale. Ho cominciato il mio percorso, pian piano ho cercato di specializzarmi, andando sempre più in alto con le aspettative. Ed essendo giovane in quel periodo puntavo molto a tutto ciò che era la novità, per poter entrare in quel mercato. In quel periodo il mercato era un mercato dominato dai vecchi signori.

D: Parliamo degli anni?

R: Ottantotto, quindi fatti il conto, novanta, novantotto...

D: Anni novanta.

R: Anni novanta era dominio dei vecchi signori, sai gli ottici, se tu non eri il figlio di un ottico difficilmente riuscivi ad entrare. Quindi lì, piano piano, dopo anni, anni e anni sono riuscito a prendermi la mia fetta di mercato. La spinta più grossa è stata probabilmente il periodo in cui sono nate le lenti a contatto usa e getta, perché si può dire che io avevo fatto quattro anni dall'apertura e come ho visto quella novità l'ho presa subito al volo. E da lì probabilmente c'è stato il... la mia...

D: Il decollo?

R: Il decollo. Perché logicamente poi i ragazzi, i ragazzini volevano le novità e come tutte le novità ci si son buttati a capofitto. Poi da lì pian piano ho aperto altri punti vendita, io mi son spostato a Ghilarza, che è un paesino vicino qui Oristano, dove ho tutt'ora un punto vendita, e dopo un altro paio di anni c'è stata l'opportunità di aprire in un centro commerciale che c'è qui ad Oristano. Quindi c'è il terzo punto vendita lì, all'interno del centro commerciale. E basta, poi pian piano siamo cresciuti, siamo andati avanti, ci siamo specializzati. Il lavoro, il mercato ha creato altre opportunità quindi le strade io le ho scelte in base a quelle che erano le mie idee e a quello che volevo, che volevo portare avanti.

[*Rumore di traffico. L'intervistatore chiede di chiudere la porta.*]

D: Mi stava dicendo: vi siete specializzati.

R: Sì, ci siamo specializzati, perché logicamente poi il mercato poi ha cominciato a cambiare. A cambiare e a diventare più aggressivo. Quindi in conseguenza non esisteva più il discorso del "ti conosco, mi fido di te" ma "tu fai il prezzo più basso, vado a comprare dove c'è il prezzo più basso". A quel punto io non volevo andare a rincorrere il prezzo basso perché così fan tutti. Chiunque potrebbe farlo, chiunque... oggi sono il più bravo, domani come apro la porta non sono più bravo. E quindi ho detto: "mi devo specializzare in qualcosa, mi devo differenziare" e così abbiamo preso quella strada. Alta formazione, quindi corsi, corsi di aggiornamento, sia a livello di prodotto che a livello di marketing. Insomma, ho abbracciato un po' tutto quanto. Fortunatamente poi sono con un buon gruppo, dove ci sono dei ragazzi giovani e ragazze anche... io sono il più anziano ehehe.

D: Per modo di dire...

R: Tutti comunque mi seguono, hanno voglia di farlo, per cui da quel punto di vista mi son trovato anche abbastanza fortunato. Logicamente se non c'hai i collaboratori che ti seguono poi difficilmente fai un gran percorso. Basta, diciamo che - a grandi linee - senno' sarebbe troppo trent'anni di storia, quaranta.

D: No, no va bene, va bene a grandi linee. E invece mi racconti un po' come ha conosciuto Sardex, cercando un po' di spiegarmelo dalla sua esperienza personale.

R: Allora, Sardex, ne avevo già sentito parlare prima che io entrassi all'interno del circuito. Io ci sono oramai da quattro anni ehh però come tutte le cose iniziali... e soprattutto noi sardi, purtroppo abbiamo questo brutto vizio: non crediamo molto nei nostri conterranei e quindi siamo molto scettici sulle cose che facciamo. Quindi sono stato un pochettino a vedere, ho sentito di questa realtà, mi faceva piacere perché era fatta da dei ragazzi sardi, però ho detto: "ma sì, mi ci butto dentro". Però poi cosa succede? Dopo? E quindi son stato forse un annetto a vedere un attimino come si stavano evolvendo. Anche loro erano all'inizio, perché io dopo un anno che li ho chiamati avevano, in tutta la Sardegna, mi sembra un qualcosa come ottocento associati, quindi non ancora tantissimi... ad oggi, che mi hai detto che sono tremilacinquecento, c'è stata una bella crescita. Sicuramente la crescita migliore è stata in questi ultimi anni. Sono entrato. Sono entrato credendoci, per diversi motivi. Il primo era sentirmi libero dalle banche. Sì, perché comunque Sardex mi dava un fido, diciamo così, credeva in me, non lo so come chiamarlo, senza chiedermi nulla in cambio, se non quello di lavorare all'interno del circuito. Quindi di vendere, ma allo stesso tempo acquistare prodotti che erano venduti da altre attività che erano sempre all'interno del circuito Sardex. E quindi questo mi dà, mi ha dato sicuramente la spinta maggiore per entrare e per continuare, per credere nel prodotto Sardex. Molto spesso tutt'oggi mi capitano persone che sono appena entrate e che logicamente trovano ancora difficoltà sia a trovare il prodotto da acquistare che a venderlo loro. Io, personalmente, non ho fatto molta pubblicità all'interno del circuito, però son stato favorito dal fatto che ero all'inizio. Quindi non c'era nessuno. Tu andavi a cercare all'interno di un database - ottico - ne trovavi dieci in tutta la Sardegna. Al giorno d'oggi ce ne sono molti di più, però logicamente, tutte queste persone che entrano adesso trovano difficoltà nell'emergere, nel farsi conoscere. Infatti quando mi capitano le persone che vengono ad acquistare qui, io stesso gli dico: "guarda non mollare, tieni duro, e magari fai delle azioni" marketing. Da quel punto di vista loro aiutano molto. Aiutano molto perché ti chiamano, ti chiedono se hai bisogno d'aiuto, se hai bisogno di una campagna marketing te la combinano assieme a loro. Quindi ti chiedono: se c'è un prodotto che tu vuoi pubblicizzare, "facciamolo insieme!", insomma aiutano molto per inserirli all'interno del loro *panel*, in maniera tale che loro stessi pubblicizzino i prodotti della... del negozio. Ad oggi si può dire che io non faccio tutt'oggi pubblicità, non mi pubblicizzo. Nonostante ogni tanto qualcuno dal circuito mi chiama "Ma non hai promozioni da mettere?" No, no, no lasciami fuori dalle promozioni eh eh.

D: Come mai questo?

R: Per mia scelta politica. Perché, commercialmente parlando, se fuori dal circuito non faccio promozioni, non vedo perché anche all'interno debba farlo. Non ho

quella necessità, non voglio essere uno svenditore, non voglio essere uno scontista, quindi comunque il cliente che viene da me, che sia una persona che paga in Euro o una persona che paga in Sardex, dev'essere portato alla stessa maniera. Certo, è un privilegiato, perché comunque sta aiutando me e io aiuto lui a spendere, quindi già dal quel punto di vista l'agevolazione ce l'abbiamo, e poi, se magari posso fare io un trattamento di favore... ma nel momento in cui la persona è qui. Così come faccio con tutti, cioè devo privilegiare una persona, ma la persona la privilegio in base a come si comporta qui dentro.

D: Al di là del fatto che arrivi per motivi di Sardex o no... ehm, dunque mi parlava della questione, che mi interessava molto, del brutto vizio di voi sardi che non credete ai vostri conterranei.

R: Siamo sempre molto scettici. Viene uno da fuori, è il re in terra. E magari è quello che ci frega... Viene un'idea da un sardo: "no, ma che cosa? lascia stare, tanto non capisce niente!". E magari quello ehehehehe va fuori, grossa università, oppure... vai tu all'estero e vedi che ha costruito l'impero, che neanche sapevi esistesse. Purtroppo è così, un po' forse è la mentalità di essere isolani. Isolati, chiusi, nelle quattro... non ci son le mura ma c'è il mare, ed è la stessa identica cosa. Diciamo che ci arriviamo un po' più tardi. Dall'altro punto di vista, però, una volta che ci arrivi sei quasi un pochettino blindato, nel senso che difficilmente, poi, ci sarà uno sgarro, ci sarà un qualcosa che possa essere definito, insomma, una fregatura.

D: Quindi c'è una diffidenza iniziale ma poi invece una maggiore fiducia.

R: C'è una diffidenza iniziale, però dopo viene ripagata, sicuramente, sì.

D: Ho capito. Molto interessante questo eehm mi diceva che loro, della struttura di Sardex, vi aiutano molto, ma è stato lei ad avere l'iniziativa di entrare o sono venuti a proporglielo?

R: Allora, no, son stato io a cercarli. Son stato io a cercarli. Ripeto, in quel periodo non avevano una grossa rete, erano ancora pochi. Oristano Oristano anzi Oristano Oristano eravamo in venti, o meglio, quando io sono entrato eravamo venti attività. In tutta la provincia erano cento, però ho detto: "già venti attività ci sono, in provincia sono un centinaio, possiamo fare il passo e vedere come funziona". Quindi ho chiamato io, mi son fatto spiegare un pochettino di cose dalla persona, dal referente appunto che mi seguiva e ho iniziato in questa maniera.

D: Quali erano le sue aspettative quando è entrato nel circuito?

R: Mah, non avevo grosse aspettative. Io sono molto curioso in tutto, quindi tutto ciò che è novità a me piace.

D: Infatti mi diceva fin dall'inizio che Lei è più orientato alla novità rispetto al suo papà, e anche rispetto magari agli altri suoi colleghi.

R: Esatto, questo mi ha favorito perché logicamente molto spesso faccio degli sbagli, ma qualche volta funzionano. E come tutte le novità mi piacciono e l'ho voluta provare. Fortunatamente è una di quelle novità che sta andando bene e io devo dire sta funzionando.

D: Che cosa ha cambiato, che cambiamenti ha portato nella sua attività concretamente essere dentro al circuito?

R: Allora, probabilmente qualche cliente in più, perché ho comunque dei clienti che posso considerare nuovi, che non avevo mai visto. Clienti che vengono anche da fuori Oristano, perché magari non ci sono ottici presenti nella loro zona e l'ottico più vicino sono io. Quindi sicuramente ho preso una piccola fetta di clientela.

D: Ottici che lavorano in Sardex, intende dire?

R: Ottici che lavorano in Sardex, beninteso. Certo, certo. Perché ho dei clienti che stanno nella zona di Nuoro, Macomer, alto oristanese, diciamo così, e loro scendono molto verso Oristano. Trovando... l'unico ottico presente sono io, quindi vengono qui. Quindi io ho preso sicuramente dei clienti nuovi da questo tipo di sistema.

D: Quindi ha permesso di ampliare la clientela.

R. Sì.

D. E invece, rispetto all'accesso ai fornitori, ai beni e ai servizi?

R: Bah.. Allora, per quanto riguarda fornitori come materie prime ancora oggi non ce ne sono. L'unico che si è presentata l'opportunità quest'anno è questo fornitore, che è piccolo, diciamo, nella struttura che ho può essere considerato meno dell'1% del prodotto che giro, però per me è un inizio. È un inizio perché comunque da cosa nasce cosa. Non è una cosa sicuramente veloce però son sicuro che prima o poi non sarà solo tenendo... stando fermi. Tu stesso mi hai detto che loro stanno cercando di ampliare anche fuori, quindi, quando una realtà come questa incomincia a vedersi fuori, anche all'estero, poi sono le aziende stesse che dicono: "scusa, ci interessi" ehehehehe "vogliamo entrarci".

D: Esattamente. E quindi come li spendete?

R: Mah, ora come ora li spendiamo, vabbé, per le attività. Ci sono tante cose che poi io posso andare a prendere... che ne so, dalla manutenzione degli automezzi, girare parte dei Sardex ai collaboratori, che loro stessi poi vanno e acquistano negli altri negozi che ci sono in Oristano e provincia. Che possono essere poi parrucchieri, che possono essere - cosa ne so? - supermercati, ci son dentisti, c'è una farmacia. Ci sono ormai quasi tutte le tipologie dal settore commercio all'artigiano. Per cui anche loro non hanno problemi, ad oggi, a spendere i Sardex.

D: Quindi qualche volta percepiscono una parte di stipendio...

R: Sì.

D: Ma vi mettete d'accordo quando...

R: Sì, sì certo, certo.

D: Vi mettete d'accordo a seconda di esigenze di contabilità, o se loro devono comprare qualcosa?

R: Ma no, più che altro magari sei io mi trovo ad avere molti Sardex e in quel momento non ho nulla da poter spendere, per farli girare il modo migliore è darli a loro. Li dai a loro e loro li girano subito, immediatamente. Per cui c'è stata una collaboratrice che si è comprata la cucina.

D: Una cucina.

R: Per cui ci sono mobilifici, cioè negozi di arredo che vendono in Sardex.

D: Che cosa le evoca la parola Sardex se qualcuno gliene parla?

R: La parola Sardex... qualcosa come Sardinia.

D: Sardinia.

R: Senso di appartenenza.

D: Mmm, questo mi interessa molto, mi spieghi un po' meglio.

R: Eeh, è come essere una grande famiglia.

D: Quindi mi parlava prima di aiuto reciproco.

R: Sì, perché comunque io vado a comprare da una persona che ha i Sardex. Lui viene da me. È una sorta di... inizialmente il referente mi diceva: "questo qui è un baratto rivisto in chiave moderna". In effetti è così. Perché io vado a comprare un qualcosa da lui, lui viene a comprare un qualcosa da me, ci stiamo scambiando i prodotti, logicamente diamo un valore. Prima non si faceva, adesso si fa.

D: In che senso date un valore?

R: Diamo un valore che cento Sardex [equivalgono a] cento Euro.

D: Sì, sì, ho capito.

R: Prima, tu, mi dai dieci uova, cosa ti do? Eh ti do una gallina, ok fatto il gioco. Adesso c'è un valore su tutto. Quindi logicamente c'è sempre questa sorta di baratto però quantificato e quindi è un po' più...

D: E poi non è solo uno a uno, nel senso, è esteso.

R: È esteso, certo. Perché io posso comprare, cosa ne so, una cucina, quello della cucina logicamente non è che viene a prendere un occhiale. No, prende un occhiale da me ma con quei Sardex prende si va a fare - che ne so - mi sa che c'ho anche un distributore di benzina quindi va, va dal meccanico, si cambia le gomme, va in farmacia se sta male e si... con quello che io gli ho speso da lui poi lo distribuisce a tutti gli altri. Quindi comunque giriamo, ci aiutiamo. Aiutiamo la nostra stessa economia piuttosto che magari aiutare un'economia che non è nostra e che comunque prende i soldi e li porta fuori. Senza dare niente qua. Ci sono anche alberghi che fanno così.

R: Lo so, perché ci sono. Eee sì, è un *bed and breakfast*, però... Quindi secondo lei c'è una diversa percezione del valore nello scambiare i servizi in Sardex e nel farlo in Euro, cioè a livello psicologico?

D: Ma, allora, a livello psicologico secondo me si è più portati a spendere Sardex, seppur il valore sia lo stesso. Io lo vedo da mia moglie, perché molto spesso mi dice: “ah, ascolta, ma ne abbiamo Sardex dietro?” “Sì.” “Eh, allora andiamo e spendiamo quello che abbiamo!” “Scusami eh, non è che siccome ci sono, bisogna prendere e spenderli tutti! [ride] Aspetta! È come se fossero Euro.” Cioè la percezione dalla stragrande maggioranza delle persone, è vista in maniera molto più leggera. Quindi ora come ora l’Euro è visto come una moneta pesante, che ti soffoca, quindi psicologicamente sei poco portato a spenderlo. Il Sardex no. È tutto il contrario. Il Sardex è visto come una moneta leggera, facile da spendere e quindi sei portato a spendere. Molto di più, magari... cioè, sei sempre... parlo per me ma presumo che anche parlando a livello quantitativo, anche da un’altra persona, il ragionamento è fatto in questa maniera: sì, magari ci penso sempre a spendere, ad avere quanto spendere, però, secondo me, almeno da quello che io ho potuto vedere, se una persona viene da me e deve spendere mille Euro per comprarsi un occhiale progressivo, è molto complicato. In Sardex diventa un pelino più facile. Anzi, dalle persone che sono nuove, che sono appena entrate, ho visto che hanno un pochettino di remore. Nel senso, mi dicono che devono pagare in Sardex alla fine, come se fosse tutti quei buoni sconto che dicono all’ultimo: “ah sai stai attento, non dirlo subito che poi magari non ti fanno lo sconto”. Io proprio quello non lo vedo neanche. È visto, all’inizio, probabilmente in questa maniera. E quindi vedo che lo dicono all’ultimo, però, come mi chiedono: “ma si può pagare in Sardex?” io con tutta tranquillità dico: “certamente! Anzi, ben venga!”. Li vedo come molto sollevati. Secondo me la vendita, in genere, è più facile.

D: Ma secondo Lei questo dipende da una percezione che appunto lega, no so, l’Euro a tutta una struttura burocratica esterna e il Sardex alla Sardegna, oppure perché con l’Euro poi ci si possono pagare le tasse eccetera? Questa leggerezza nello spenderli, no? E’ un aspetto che ho riscontrato in molte interviste. E volevo cercare di capire da dove arriva. Secondo lei, nella sua percezione?

R: Secondo me perché mentalmente, psicologicamente, quell’importo che è in Sardex io l’ho già destinato. Per cui, se io nel mio *budget* familiare mi devo fare il conto di: “questo mese c’ho da pagarmi la bolletta, le tasse, i vari balzelli che lo Stato mi mette, quelli non posso pagarli con i Sardex, devo farli con gli Euro”. E quelle cose lì le ho già predestinate con l’importo in Euro. Quindi quello che è Sardex esula da tutte queste cose qui, quindi l’importo in Sardex io lo spendo come voglio. Nelle cose mie personali, senza andare ad intaccare e a spendere invece quello che può essere un balzello, che è una tassa che ci impone lo Stato e che quindi ti senti quasi obbligato a fare. Quindi secondo me a livello psicologico c’è questo meccanismo. Per cui “vedere” in Sardex risulta molto più: “ah, che bello!”.

D: È come tenere due conti: uno, mi pare di capire... mi corregga se sbaglio. Uno per le esigenze e quindi è quello in Euro ed è bene starci attenti e quell’altro invece...

R: Quello è lì. Ti serve, prendi, fai. Con leggerezza. Ripeto, poi, è calibrato da persona a persona perché non penso che tutti lo usino con la stessa leggerezza. Anche perché ci saranno quelli che avranno cinquantamila Sardex e altri che ne avranno cinquemila. Per dire. Però logicamente è tutto in virtù di quello che ci gira

poi anche intorno. Io ho trovato, che ne so, dei muratori che logicamente lì una volta che tu fai un lavoro e ti pagano in Sardex, diventa una cifra importante. Perché se io faccio un lavoro di muratura per ventimila Euro quel povero cristo si ritrova subito ventimila Euro [Sardex] dentro e per lui è difficile.

D: Ventimila Sardex?

R: Ventimila Sardex. E per lui è poi difficile spenderli perché, perché non sono tante le opportunità che lui ha per scambiare questi Sardex. Diverso è magari per me, che essendo un prodotto che massimo è mille Euro, ma la maggior parte delle cose possono essere dieci, venti, cento, centocinquanta, quindi si spendono molto più facilmente. E gira molta più gente.

D: Bene. C'è stato invece qualche problema tecnico di vario tipo, qualche ostacolo di qualche genere?

R: Con loro?

D: Nella sua esperienza con Sardex, in generale?

R: Buff, no. Giusto forse... ma quelle son poi sensazioni...

D: Sono importanti.

R: Il passaggio. Loro all'inizio avevano un altro sistema ma parlo di sistema internet, il programma. Facendo quello nuovo, è stato stravolto totalmente e quindi tutte quelle che potevano essere le abitudini di prima ora non ci son più, son diverse.

D: Questo quand'è successo più o meno?

R: All'incirca un anno, un anno e mezzo fa. Per cui diciamo, come in tutte le cose, uno è abituato ad una cosa vecchia, fanno la nuova, dall'oggi al domani diventa un pochetto difficile. Ma sono fasi di rodaggio, poi... Non non che questo mi abbia ridotto il lavorare in Sardex oppure mi abbia creato dei problemi, no, assolutamente.

D: Pensa invece che ci sia qualcosa che si possa migliorare all'interno dell'esperienza di Sardex e del suo sistema di scambio?

R: Io, personalmente, non penso di essere la persona più adatta, perché sono loro le persone - parlo di chi ha creato questo - che sanno molto di più di me cosa può servire. Perché io posso essere un singolo, però, siccome all'interno del circuito non c'è un singolo, ma ci sono una miriade di realtà tutte diverse, non lo so. Per me sarebbe molto difficile pensare a cosa poter migliorare. Forse una cosa potrebbe essere appunto quella di riuscire effettivamente, com'era il discorso iniziale, a intercambiare i Sardex con le altre realtà, [intercambio] che tu stesso mi hai detto che già qualcosa stanno cominciando a fare, e quindi buono, ben venga! Che poi il fine è quello, cioè non cercare di tenere un Sardex chiuso, come siamo sempre stati noi qui nell'isola, ma cominciare a esportarlo fuori. E quindi logicamente questo vuol dire anche, sì, poter spendere noi, ma anche ampliare la mia clientela, perché il turista che viene qui potrebbe avere la possibilità di spendere, perché anche lui è all'interno di un circuito, o nella sua regione, o nella sua nazione, viene qui e dice:

“fammi vedere un po’... ah sì c’è quel negozio lì. Aspetta che vado” Paff. Quello è proprio un cliente nuovo che senza quel circuito magari non avrei preso.

D: Molto bene. Eh niente, vuole aggiungere qualche cosa d’altro?

R: No, no. L’unica cosa che aggiungerei è una cosa che spero che non faranno mai è di mettersi d’accordo con le banche. Perché loro stanno viaggiando bene perché il sistema non è il sistema bancario. Nel momento in cui entrano dentro le banche e ci sono i limiti, i problemi che hanno le banche...

D: Si snaturano?

R: Si snatura tutto. La bellezza di quello, io sono tra quelli che ha detto: “ah non c’è una banca di mezzo, che bello!”. I miei soldi, perché alla fine questi son soldi, li giro dove io voglio, non chiedo nulla in cambio ma neanche loro chiedono nulla in cambio a me. La cosa più bella di questo mondo. Cosa che invece, purtroppo, con le banche non accade. Noi non siamo i clienti, cioè, o meglio, noi siamo i clienti delle banche, ma non siamo trattati dalle banche come dei clienti. Siamo anzi trattati in tutt’altra maniera, e questo purtroppo è una sorta di monopolio che loro hanno, che siano un nome diverso le banche, ma il circuito è sempre quello, e quindi purtroppo questo crea molti problemi.

D: Questo monopolio, però, forse appunto è con Sardex che può venire in parte spezzato?

R: Spezzato, eheheh? Speriamo! Sicuramente dà fastidio alle banche.

D: Eh, infatti ci stavo ragionando, con un’altra persona che mi ha chiesto: “ma dov’è la..., cioè dove sta la fregatura, chi è che ci perde?”

R: Nessuno.

D: E io le ho risposto che secondo me gli unici che ci perdono sono le banche.

R: Sì, esatto. Ci perde chi non c’è dentro. Tra virgolette.

D: Anche. E anche se si dovesse espandere tanto, alla fine, come mi diceva Lei prima, poi sono le aziende che a quel punto hanno interesse ad entrare, perché rischiano...

R. Di stare fuori.

D. Di di stare fuori da una fascia di mercato che può diventare importante?

R: Sì, e un’azienda a me fa comodo che entri. Logicamente, perché dopo io ho la possibilità di acquistare da quell’azienda. Ma da una banca, io, domanda, cosa prendo? Soldi? Li ho qua. Non mi servono. Io ho un fido da loro. Che generalmente è calcolato in base al mio fatturato annuo. Io ormai ho già uno storico di quattro anni, loro in automatico, ma senza che io gli abbia mai chiesto nulla, mi hanno dato un fido che è pari al doppio di quello che io ho fatto. Non l’ho mai usato.

D: Di quello che ha fatto in che senso?

R: Cioè io ho fatturato, fatturato tra virgolette nel senso che salivo scendevo salivo scendevo, quindi quanto son riuscito a fare? cinquemila Euro? Perfetto loro me ne hanno dati altri cinquemila.

D: Cinquemila Sardex?

R: Sardex.

D: Ok.

R: Sì, sì viene... ehehe è sempre quello.

D: No, è che poi dopo devo trascrivere, e quindi dev'essere...

R: Sì, sì. [*ride*] Ho girato cinquemila Sardex? Loro me ne hanno dati altri cinquemila di fido. Questi cinquemila di fido non è che mi hanno detto: "te li diamo e ti ci facciamo pagare su gli interessi, se li usi" assolutamente. Hanno detto: "se li vuoi li usi, poi, man mano che lavori, scendi, ma senza che noi ti chiediamo un Sardex in più per avere questo". E questa per me è una cosa che mi ha dato... cioè tu hai fiducia in me perché io potrei essere una persona disonesta e dico "perfetto, ti faccio vedere che giro cinquantamila Sardex, me ne dai altri cinquantamila, io ti stecco, ti brucio" [*sfregandosi le mani in senso di "basta, li ho fregati!"*].

D: E cosa succede se uno vuole uscire dal circuito quando è sotto? Mi sono chiesto.

R: Allora in quel caso per contratto devi pagare in Euro.

D: Devi rimborsare in Euro.

R: Se tu esci allora devi pagare in Euro.

D: Ho capito. Mi era venuta in mente un'altra cosa.

R: Logicamente, perché poi quei soldi che loro ti hanno dato la possibilità di prendere sono confluiti nel conto di un'altra persona in Sardex. E questa persona deve averli in un modo o nell'altro. Quindi se tu sei in rosso, tra virgolette...

D: Si crea un buco.

R: Quindi per non creare un buco devi integrare in Euro. Ma solo in quel caso.

D: Quindi diciamo che l'unica uscita è la quota associativa annuale.

R: Sì, esatto.

D: Che però non mi sembra percepita come qualcosa di...

R: No, perché ad esempio, se uno dice: "ah, ma il conto corrente ti costa ormai cento e passa Euro all'anno, ecco, sì, è vero". Intanto non è così, perché lo sappiamo benissimo che la banca ti fa vedere una cosa, ma è tutt'altro. Il costo di un conto corrente, senza considerare un conto corrente che va in rosso, tra spese di bonifici, spese di giri di conto, tutti i vari balzelli che loro ti mettono, dai cento Euro che ti dicono che ti fanno spendere in un anno, vai a spendere minimo mille, e quindi non lo sai quello che stai andando a spendere. Loro [di Sardex S.P.A.] ti dicono: "noi ti facciamo spendere a seconda della grandezza del tuo volume d'affari, tot." lo

personalmente spendo all'incirca cinquecento-seicento Sardex all'anno. E non ho altre spese.

D: Anche la quota associativa è in Sardex?

R: Sì. Fortunatamente, da due anni a questa parte, perché c'è stata l'introduzione del nuovo sistema, c'è anche la possibilità di girare la quota associativa in Sardex.

D: Quindi da due anni si può girarla in Sardex.

R: Poi non so se è così per tutti. Però io inizialmente pagavo in Euro. Al terzo anno mi hanno mandato una mail: "guarda che da quest'anno trac lì" non so se è un premio perché io son rimasto diverso tempo e... Però. E per me quello è ancora, per me è un premio. Cioè lo do ancora più volentieri. Prima lo davo volentieri, però lo dovevo dare in Euro. Adesso, dandolo in Sardex, ancora meglio.

D: E c'è qualche aneddoto legato a Sardex che mi vuole raccontare. Anche qualche curiosità?

R: Bah non saprei. Non me ne vengono.

D: O qualcos'altro che vuole dirmi.

R: L'unica cosa simpatica appunto di questa coppia di ragazzi che è venuta proprio da poco. Lui è un falegname. È venuta a farsi gli occhiali, mi hanno detto: "guarda purtroppo non so se riesce a farteli, perché non lavoriamo molto noi con Sardex" e lì ho detto: "scusa, ma come non lavori? Da quanto ci siete? - eh ci sono da un paio di mesi - e allora vabè non pretendere molto - ma hai fatto questo? hai fatto quest'altro? se non trovi le cose guarda che si fa così". Cioè, erano un pochettino inesperti, e forse ecco l'unica cosa che potrei, bisognerebbe dirle ai titolari che ci stanno dietro è che siccome l'espansione del circuito è stata abbastanza veloce, purtroppo le persone che si dovevano dedicare a fare formazione non lo hanno fatto. Quindi molte persone che entrano dentro il circuito non riescono a operare così come dovrebbero. Quindi prendere appieno tutta la funzionalità del circuito, che può essere appunto quello di avere una struttura marketing dietro che ti supporta, fare una ricerca per trovare io i miei fornitori, oppure come poter spendere i Sardex. Quindi queste due persone mi hanno fatto anche tenerezza perché c'erano da poco, avevano qualche Sardex, non tantissimi, però non sapevano come spenderli e allo stesso tempo non avevano molte persone che ci andavano. E quindi son stato io lì a dirgli: "non mollare, tieni, perché comunque è una cosa che cresce. Cresce col tempo. Magari agisci. Agisci come? facendo marketing, chiama loro, fatti aiutare da loro, metti delle... non delle offerte, fatti vedere nel circuito e quello che fai." Quindi gli ho dato un po' di consigli proprio per evitare che loro uscissero dal circuito, perché, non dico che la sento mia questa realtà, però mi dispiace quando appunto una persona, che è entrata nel circuito da poco, va via parlandone male. Perché in effetti non c'è senso, non ha senso anzi. Se non è riuscito ad ottenere quello che voleva probabilmente c'è stata qualcosa che non è andata bene e va solo rivista, va solo aiutata, e quasi sicuramente poi, alla lunga, avrebbero incominciato a lavorare. Ecco, quella è una cosa che forse bisognava dirgli ai titolari. Curate di più i negozi, perché non molti, soprattutto

quelli dei paesini dell'interno, non sanno, non lo fanno funzionare come dovrebbero, cioè usano la potenzialità del circuito al 10%. Cioè, ripeto, io all'inizio e a tutt'oggi non faccio quel tipo di pubblicità, non faccio marketing, ma vengo da quattro anni di attività dove non c'era nessuno. E quindi mi son fatto conoscere. Ad oggi però uno che entra non può fare questo ragionamento, ma deve emergere. Deve emergere nel mucchio. È come se vado fuori dal circuito ed entro in internet. Devo entrare su Google, ma su Google io sono uno su miliardi, quindi per emergere devo fare qualcosa, devo investire, devo spendere, e devo uscire in quella maniera.

D: Nel caso di Sardex è farsi aiutare di più?

R: Farsi aiutare di più, sicuramente.

D: Utilizzare meglio il sito, magari?

R: Però le persone stesse non lo fanno. Non lo fanno. Dovrebbero curare molto di più il *front office*. Chiamiamolo così. Le persone che vengono all'interno dell'attività a promuovere il Sardex devono essere formate decisamente meglio, ma perché anche quello mi è capitato, son capitate delle persone che io ho mandato per aprire un punto vendita in Sardex perché me l'avevan chiesto, a distanza di un mese ho chiesto a questa persona: "beh com'è andata? Ti sei iscritto?" - "no, assolutamente!" - "Come no?" - "Macché, quello lì è pazzo" - "Come è pazzo?" Cioè io cadevo dalle nuvole perché mi raccontavano delle cose che io dicevo: "ma sei fuori? Ma no, non è così". Quindi la persona che era andata lì a vendere e a promuovere il circuito Sardex, non era riuscita a spiegare che cos'era il circuito. O quanto meno a spiegarlo facendolo... se non ci credi a quello che fai, non riesci ad esporlo nel migliore dei modi. Se ci credi, ok. Io fortunatamente ho trovato una persona che ci credeva. Evidentemente quelle che sono venute dopo non erano formate in altrettanta maniera. Ed è un peccato perché comunque è una perdita anche per loro, perché non riescono, comunque son più lenti, a far entrare le persone. E probabilmente le persone che ci entrano, ci entrano perché hanno sentito del circuito: "ah vabbé entriamoci" però son lasciati lì al caso e quindi non son seguite, non son curate, e come queste due persone che son venute e mi hanno detto: "sì ci siamo dentro ma non riusciamo a sfruttarlo ancora appieno" è un peccato perché comunque la potenzialità c'è. Io, solo il fatto che non do lavoro alle banche... faccio così [*fregandosi le mani compiaciuto*]. È la cosa di cui godo di più.

D: Benissimo, quindi, mi diceva probabilmente questo è avvenuto anche per la velocità di espansione, per cui avranno dovuto probabilmente prendere tante persone in una volta sola.

R: Eh, sì esattamente. Avranno detto: "dobbiamo fare rete, ci servono dieci persone". Eh, non è che le formi in due giorni, quindi quello che ti è capitato hai preso. Questo è il mio pensiero. E se dal lato loro dicono: "eh sì un po' di formazione l'han fatta", è vero, l'han fatta, ma la persona che c'era lì andava perché a fine mese gli davi i soldini. Ma non perché ci credeva. E quello, anche quello, conta.

D: Perfetto, direi che è stata una delle più interessanti tra le interviste che ho fatto. E niente, quindi mi devo solo segnare alcune cose, qualche dato strutturale, sempre per ricostruire un po' di background.

[Segue la rilevazione dei dati strutturali]

Fine intervista ore 19.19.

| | |
|---|--|
| Anno di nascita | 1966 |
| Genere | M |
| Stato civile | Coniugato |
| Titolo di studio | Diploma superiori |
| Professione | Commerciante |
| Luogo di nascita (comune) | Oristano |
| Luogo di residenza (comune) | Oristano |
| Professione Padre | Fotografo |
| Professione Madre | Casalinga |
| Nome azienda | Ottica Erdas |
| Comune | Oristano |
| Settore | Ottica |
| Zona di operatività | Oristano e Ghilarza |
| n° dipendenti (circa) | 10 (Qualche volta pagati in parte in Sardex) |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | Circa il 2% |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 23 Maggio 2017
di Dario Lanzetti (D.) a Tiziana, titolare dell'azienda "Sottozero
surgelati" (R.)[S_U11]

Cagliari, sede dell'azienda "Sottozero surgelati", ore 17.20.

D: Ok, niente, per prima cosa raccontami un po' chi sei tu, che percorso hai fatto, come hai aperto questa attività, la storia un po' di questa... che ti ha portato qui.

R: Eh beh, che mi ha portato qui è per forza la ricerca di lavoro. Continua, continua, continua... Contratti sempre tre mesi in tre mesi, tre mesi in tre mesi, poi alla fine abbiamo deciso di investire per crearci un'attività per conto nostro, perché insomma non se ne cava piede. Ormai, almeno lavoro per me stessa, son sicura che quello che mi entra è mio. Ti capita che non ti pagano, lavori da una parte e non ti pagano, si va avanti così, oppure un corso poi un tirocinio. Insomma non c'era mai niente di sicuro e quindi ci siamo buttati.

D: Ho capito. Invece raccontami un po' come hai conosciuto Sardex, cercando un po' di spiegarmelo dalla tua esperienza.

R: Sardex guarda io anche prima di aprire l'attività ne avevo sentito parlare, avevo visto tante pubblicità, e qualcuno me ne aveva parlato, me ne aveva parlato molto bene. Poi quando ho deciso di aprire non li ho contattati io subito perché volevo andare un po' con i piedi di piombo, insomma. Però mi hanno cercato loro alla fine: è venuto un ragazzo a propormi di entrare in questo circuito.

D: Quanto tempo fa circa?

R: Guarda io ho aperto un negozio a Quartu nel 2015 ad agosto e a ottobre ero in Sardex. Quindi sono entrata quasi subito perché ero già... già ero mezzo convinta prima e poi dopo che ho parlato col ragazzo, col *broker* che è venuto, son stata ancora più convinta. Infatti ho fatto bene.

D: Quindi quali erano un po' le tue aspettative quando hai deciso di entrare?

R: Io stavo aprendo, quindi avevo bisogno di essere conosciuta, di pubblicità e Sardex è una pubblicità gratuita, praticamente. E a parte il costo per entrare nel circuito, ma entrare nel circuito significa clienti nuovi, per me erano nuovi tutti anche se perché stavo aprendo. Comunque mi ha aiutato un sacco.

D: E la quota di iscrizione per entrare è diversa da azienda a azienda?

R: Credo di sì. Credo di sì. Dipende da quanto si movimenta. E penso che il primo ingresso sia uguale per tutti.

D: E si aggira intorno, più o meno?

R: Intorno a... quanto era? il primo ingresso, mi pare fosse cinquecento più I.V.A., mi pare, però non mi ricordo precisamente.

D: Sì, è probabile, perché mi hanno detto cose simili.

R: Più o meno sì, il primo ingresso sì.

D: E rispetto alle tue aspettative come hai visto poi girare le cose?

R: Per me è sempre girato bene il Sardex. Vedo altri che si lamentano, però forse non sono entrati proprio nell'ottica del progetto, perché se entri sei contento che ci siamo di mezzo, giusto?

D: Come mai secondo te non sono contenti?

R: Eh non lo so. Molti non sanno come spenderli. Forse magari una cosa un po' negativa è che il sito, per noi che dobbiamo cercare delle cose, è un po' complicato. A volte non trovi. Però comunque c'è l'appoggio dei *brokers*, che basta una telefonata e ti danno una mano. E comunque è semplice per chi ha voglia di impegnarsi. Bisogna un minimo...

D: Quindi serve anche un po' di competenza, o di, per lo meno, un minimo di capacità di progettazione di ciò che si...?

R: Eh sì, sì. Perché un po' tu devi cambiare stile di vita. Nel senso: tutto quello che tu puoi fare in Sardex, è più produttivo per te che tu lo faccia. Qualsiasi cosa. Prima di cercarla in Euro cercala in Sardex, è questo.

D: E quindi mi dicevi che però le ricerche all'interno del sito sono un pochino complicate?

R: Sì, a volte non si trova. Io per esempio cercavo parrucchieri in zona. Io sono qua tutta la giornata, quindi non ho il tempo di andare dove andavo sempre e devo per forza muovermi nella zona. Quindi cercavo in Sardex. Cercando nel sito non ho trovato nulla, almeno mi sembra che ce n'era uno un po' più su, però non so, forse non piaceva a me. Passando per strada ne ho visto un altro che magari mi può andar bene, però sul sito non l'ho mai trovato.

D: Secondo te dipende dal sistema del motore di ricerca?

R: Penso di sì, perché prima quando sono entrata era diverso, poi l'hanno aggiornato. Trovo più difficoltà adesso che prima. Era più semplice, sì.

D: Niente, quindi mi hai detto che sei entrata praticamente subito nel circuito per cui non potrei chiederti che cambiamenti ha portato nella tua attività.

R: Cambiamenti no, però pensando che i clienti in Sardex altrimenti non li avrei avuti, eheh una bella mano.

D: Se dovessi dirti in percentuale rispetto a quello che ti arriva, quanto ti arriva in Sardex, più o meno?

R: Anche un venti.

D: Anche un 20%.

R: Anche un 20%, sì. Poi dipende uno da cosa... Io ho molti ristoranti che si riforniscono da me.

D: Molti ristoranti che si riforniscono da te. E che cosa ti evoca la parola Sardex, se qualcuno te la nomina?

R: Eh... una specie di, diciamo è un lusso, un lusso in più, sì, perché tante cose che in Euro non avrei fatto, in Sardex le faccio. Perché tu conta che in Sardex ovviamente non puoi pagare la bolletta della luce, e quindi gli Euro li usi per queste cose. Tutto il resto che tu poi fare, se hai molti Sardex, ben venga! Puoi permetterti di fare qualcosa in più, mi sono fatta più regalini, per esempio. Poi vabbé per l'attività ho un sacco di cose che posso acquistare.

D: Quindi hai anche fornitori?

R: Fornitori di surgelati li avevo, adesso non li ho più perché sono usciti, penso, da Sardex. Perché penso che all'ingrosso sia pesantino.

[*Entra un cliente*]

D: Facciamo un secondo, un attimo di pausa.

[*Riprende quasi subito*]

R: Però fornitori, nel senso sì. Carta, soprattutto per la cassa, oppure, cosa ne so, io prendo le buste per gli alimenti. Tutte le cose che mi possono servire, detersivi e quant'altro lo trovo.

D: Bene, quindi trovi il modo sia di usarli per la tua attività sia di usarli per toglierti qualche sfizio.

R: Per casa, per casa, compriamo le bombole per il gas, compriamo un sacco di cose!

D: Ah, sì? Addirittura il gas?

R: Il gas, sì. La legna, il pellet, la farmacia...

D: La farmacia?

R: Anche la farmacia, sì.

D: Poi mi dai l'indirizzo se è qua, così provo a vedere se...

R: Non è qua. Qua, so che c'è, nel corso c'è. La farmacia si chiama... non mi viene il nome, però so che è in Sardex. O è la parafarmacia.

D: Io sono passato, forse è uscito. Perché a me me l'han detto anche altri, nella via...

R: Qui nel corso.

D: Sì, che arriva poi a piazza...

R: Non mi viene il nome, è una catena, ne hanno tante di farmacie.

D: Ho capito. E quando viene qualcuno che deve pagare in Sardex, com'è, diciamo... com'è la relazione che si viene a creare? Cioè si sente timido nel chiederlo oppure è qualcosa che...

R: Qualcuno sì, qualcuno capita che chieda "posso pagare in Sardex?" invece altri ti presentano direttamente la tessera quando arrivano al pagamento e basta.

D: E per te che cosa cambia fra scambiare servizi in Sardex o farlo in Euro?

R: Eh, non tocco gli Euro, riesco a tenere qualcosa in più magari per le altre spese e diciamo che è un risparmio. Risparmio degli Euro, e poi, l'ho detto, è un lusso per me alla fine.

D: Trovi che capiti qualche volta che chi... cioè di trovare gli stessi prodotti in Sardex a un prezzo più alto rispetto..

R: Mi capita sì, capita.

D: Ma lo stesso identico tipo di... lo stesso prodotto o?

R: Ti faccio un esempio: mi è capitato al meccanico che per fare la distribuzione il mio meccanico in Euro mi ha chiesto duecentocinquanta [Euro] e in Sardex anche ottocento!

D: Caspita! E quindi, a quel punto...

R: Ma questa secondo me è una persona che innanzitutto non ci fa nulla nel circuito, non ha capito come funziona, perché non è così.

D: Eh no certo.

R: No. E si segnalano queste cose, ovviamente.

D: Ah quindi l'hai segnalata?

R: Sì, è giusto. Poi non so se ci siano provvedimenti, forse magari con molte segnalazioni può darsi che ci sia qualche provvedimento.

D: E secondo te c'è una diversa percezione del valore?

R: Sì.

D: Sì? in che senso?

R: Come se non fossero soldi, molti si scocciano addirittura quando vuoi pagare in Sardex. Non capiscono che sono soldi. Cioè non lo so se lo capiscono, se sono entrati per quale motivo, se non sei convinto perché entri nel circuito? E ce ne son tanti così, ce ne sono tanti.

D: Sì?

R: Ce ne sono tanti.

D: È capitato diverse volte?

R: Che si scocciano e si lamentano sì.

D: E perché ci stanno, allora?

R: Molti dicono... uhm... Non me lo chiedere, non me lo chiedere perché non lo capisco.

D: Forse proprio per quello che mi dicevi all'inizio, della pubblicità gratuita che ti fa?

R: Forse è per quello, ma se poi non vendi in Sardex la pubblicità è nulla, perché uno che tu non lo fai pagare in Sardex non torna più da te. Mica viene a pagarti in Euro.

D: Chiaro, anzi si scoccia ancora di più, magari sarebbe...

R: Si scoccia. Si fa pubblicità negativa in questo modo!

D: E dunque mi dicevi c'è stato... che hai avuto qualche problema con il sito.

R: Sì.

D: Altri generi di problemi che hai avuto?

R: Vabbé, persone oneste e persone disoneste esistono in qualsiasi campo. Sardex o non Sardex. Me ne è capitato qualcuno in Sardex che non ha fatto il suo lavoro. L'ha fatto male e poi non ha rimediato. Però come poteva capitarmi in Euro. Penso che sia la stessa cosa.

D: E cosa pensi che si potrebbe migliorare all'interno dell'esperienza di Sardex e del suo sistema di scambio?

R: Eh, allora io ho fatto anche una proposta, però, sulla pagina Facebook del gruppo Sardex. A me piacerebbe che ogni persona avesse, come su Ebay, un feedback sulla transazione, sulla vendita, su come ti sei trovato e tutto quanto. Delle valutazioni in modo che uno possa capire se va bene o se non va bene. Perché, come ti dicevo, ne ho trovato molti che o si rifiutano di... o certe cose le vendono in Sardex e altre no. Cioè nel mio negozio è come se io ti dico: "vendo i gamberoni solo in Euro, quindi non te li do in Sardex" perché? ... Ok. Io sarei per un sistema di voto degli acquisti, delle prestazioni.

D: E quando tu hai proposto questa... diciamo questa modifica di inserire il feedback hai ricevuto qualche risposta?

R: Non ho avuto risposte.

D: Nessuna?

R: No.

D: Ma neanche dagli altri del gruppo?

R: No, si vede magari è passata inosservata. Per farti vedere magari a volte devi farlo più volte.

D: magari l'hai messa in un momento sbagliato...

R: Eh sì, è probabile.

D: A volte succede. Su Facebook succede che passi al post successivo e non lo vede più nessuno.

R. Magari ne passano altri venti.

D: Bene. C'è qualche aneddoto che mi vuoi raccontare legato a Sardex? Già me ne hai raccontato qualcuno, però...

R: No, non mi viene in mente così.

D: Beh quello del meccanico direi che...

R: Quello sì.

D: È già significativo. C'è qualcos'altro che vuoi aggiungere?

R: Io sono molto soddisfatta. A parte la ricerca che può essere migliorata sul sito, queste cose qua... Sì, sono molto contenta.

D: E anche del lavoro dei *brokers*, mi hai detto che bene o male quando telefoni...

R: Sì, io quando ho fatto un trasferimento da Quartu a qua a Cagliari mi hanno aiutato un sacco. Ho fatto un sacco di lavori con Sardex. Per il locale. Ho fatto il cartongesso, sì vabbé la cella frigo che però non sono molto contenta. Sì lo spostamento della cella da lì a qui. E boh poi...

D: Non sei molto contenta di come l'hanno fatto?

R: No, perché l'hanno fatto male.

D: A livello di professionalità?

R: E lì, quando ti dicevo, non c'entra Sardex secondo me, non è questione di Sardex.

D: Ok. Va bene, ti ringrazio. Mi devo segnare alcuni dati, così, poi se vuoi puoi anche non dirmeli, non è obbligatorio.

[Segue rilevazione dei dati strutturali]

[terminata la rilevazione dei dati strutturali, a registratore spento, l'intervistata introduce spontaneamente un altro argomento e l'intervistatore riaccende, col suo consenso, il registratore]

D: Mi dicevi che se dovesse entrare uno dei tuoi fornitori?

R: Eh, se dovesse entrare uno dei miei fornitori, che ovviamente vende all'ingrosso, eh ovviamente i miei prezzi sono più alti. Per forza. Non ha più senso che io stia in Sardex. Perché, ovviamente, andrebbero tutti da... dove si spende meno, è ovvio.

D: Quindi c'è anche il rischio che se entrasse la grande distribuzione...

R: Se domani, se entrasse la grande distribuzione, non ha senso. Cioè per me non ha più senso.

D: Ma tu trovi che abbiano fatto entrare già qualcuno della grande distribuzione? Glielo impediscono, o sono loro della grande distribuzione che non vogliono?

R: Mah, in teoria il progetto del Sardex dovrebbe essere per aiutare il piccolo, piccole e medie aziende, non grosse aziende. Perché altrimenti, io dico così, secondo me non avrebbe più senso. Perché è per aiutare il piccolo commercio. Questo penso io.

D: Ok, va bene, grazie!

Fine intervista ore 17.40.

| | |
|---|---------------------|
| Anno di nascita | 1980 |
| Genere | F |
| Stato civile | Coniugata |
| Titolo di studio | Media inferiore |
| Professione | Commerciante |
| Luogo di nascita (comune) | Cagliari |
| Luogo di residenza (comune) | Quartu |
| Professione Padre | Geometra |
| Professione Madre | Infermiera |
| Nome azienda | Sottozero surgelati |
| Comune | Cagliari |
| Settore | Commercio |
| Zona di operatività | Sardegna |
| n° dipendenti (circa) | Azienda individuale |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | 20% |
| Note | |

Trascrizione dell'intervista del 25 Maggio 2017
di Dario Lanzetti (D.) a Stefano, titolare della pizzeria ristorante "Il
tulipano" (R.) [S_U12]

Vallermosa (CA), pizzeria ristorante "Il tulipano", ore 18.14.

D. Raccontami un pochino chi sei, cos'è questa attività. Che fate?

R. Questa è una pizzeria ristorante, nato prima come bar, poi l'ho modificato in pizzeria ristorante e bar.

[Intervistato e intervistatore, seduti a un tavolino nella parte esterna del ristorante, si spostano in un altro tavolino più lontano dalla strada per evitare, almeno in parte, il rumore delle auto.]

D. Allora, mi dicevi che questa è una trattoria ristorante.

R. L'hanno creata, ma questa era prima una casa campidanese, che è stata trasformata in un locale, fatto venticinque anni fa. L'hanno costruito i miei genitori. Avevano prima un baretto da un'altra parte e l'hanno costruito.

D. Ti avvicino un po' questo qua, che sennò non si sente bene.

[L'intervistatore avvicina un po' il microfono perché l'intervistato parla a voce bassa.]

R. Poi è andato avanti. Va bene l'attività. Non è che vada male. *[Rumori di disturbo provenienti dai clienti.]*

D. Qui a Vallermosa siete il ristorante più grande, no?

R. No, c'è anche l'albergo, che è più grande di me e un'altro che ha aperto vicino al distributore, non so se... Il paese è piccolo, il villaggio è piccolo. D'estate c'è un po' più di movimento. Come inizia a fare caldo, da aprile fino a novembre, diciamo che un po' di movimento c'è.

D. E invece, spiegami un po' quest'esperienza di Sardex, partendo proprio da come l'hai vissuta tu.

R. In Sardex ci sono da un anno, io mi sono iscritto perché mi fido di un amico che ne sa. È in Sardex da tanti [anni], è uno dei primi. Mi ha spiegato un po' la situazione. La mia idea era di... Praticamente nel momento d'inverno, che è un momento di magra, cercare di sfruttare i Sardex per non toccare la liquidità per pagare le tasse, per pagare i dipendenti.

D. E poi com'è andata?

R. Sui Sardex io mi sono informato prima dove potevo acquistare la merce, come potevo fare, perciò... Per quello mi sono iscritto: io comunque vado a fare delle spese. Ci sono i rappresentanti, ci sono i magazzini, però a volte mi manca, tipo adesso, un chilo di melanzane, due chili di melanzane, vado a quel supermercato, che è anche lui nel circuito Sardex, e me le compro. È tutto fatturato, quindi mi va di lusso. Il casino mio, del mio bilancio, era soprattutto che compravo molte cose in nero.

D. E non potevi scaricare poi.

R. Non potevo scaricare, poi mi trovavo che dovevo... Io pago fisso l'I.V.A., non so perché ma io pago sempre l'I.V.A. [*risate*]. [*ironico*] Non ho capito ancora, sto cercando di capirlo, ma non ci riesco a non pagarne. Pago sempre I.V.A., pago anche un consulente e abbiamo deciso di fatturare tutto.

D. Quindi per te è un vantaggio che sia tutto tracciato il Sardex?

R. Sì.

D. Perché i tuoi fornitori, in questo modo...

R. Sì, sì, per me sì.

D. E invece, proprio il momento in cui hai deciso di entrare, avevi bisogno di qualcosa in particolare?

R. No.

D. Devi fare dei lavori, qualche cosa?

R. Devo fare dei lavori. Sinceramente, ti dico la verità, questo locale ha venticinque anni, qualcosa devo farlo. Sardex volevo entrare perché adesso stanno anche concedendo dei mutui in Sardex a tasso zero. E l'idea mia era, se incrementavo molto il Sardex, poi, cercavo di farla tutta in Sardex, la ristrutturazione.

D. La ristrutturazione.

R. Il problema che ho riscontrato è che molti aumentano i prezzi, perciò, anche se sono Sardex li devi cacciare fuori. Perciò non... adesso ci sto pensando, sto valutando, sto chiedendo preventivi, però a volte ho notato che ci sono delle differenze.

D. Di quanto?

R. Seimila, settemila Euro.

D. Eh, questa cosa però andrebbe segnalata a quelli del circuito, no?

R. Segnalata, sì, però...

D. In teoria chi sta dentro non dovrebbe fare questo tipo di movimento.

R. Però, secondo me, non è neanche giusto che io segnali un altro disperato come, me che sta aumentando i prezzi, perché lui me lo dice, perciò io posso decidere di comprare o non comprare. Perciò non è che è giusto che io segnali, lì è un circuito dove deve esserci della gente incaricata per controllare queste cose.

D. Certo!

R. Eh, eh.

[Un avventore rivolge all'intervistato una battuta in sardo (incomprensibile all'intervistatore). L'intervistato ride]

D. Facciamo pausa quando vuoi eh, non è un problema. [Non si rende necessaria la pausa] E invece, che impressione hai avuto dell'utilizzo del Sardex da parte delle altre attività che conosci?

R. Allora gente, diciamo, tipo il supermercato vedo che funziona alla grande, lui ha trovato degli inghippi e funziona, sicuramente.

D. Inghippi vuol dire che prima non riusciva a farlo funzionare?

R. No, nel senso... prima si era oscurato per un paio di mesi. Lui era entrato. Dopo due mesi si era oscurato perché ne aveva talmente tanti che non sapeva come usarli. Allora si è rilassato un attimo, ha capito dove spenderli, ha cercato un panificio, ha cercato cose e adesso.

D. e adesso non ha problemi?

R. No, per adesso penso di no. Secondo me, lui comunque aveva un bel fondo, perché anticipare... capisci che in due mesi se tu anticipi... ti entrano quarantamila di Sardex, però poi l'I.V.A. c'è.

D. Devi pagare i fornitori...

R. I fornitori. Sicuramente ce ne aveva, sennò... Io non l'avrei mai fatto.

D. Non avresti potuto farlo?

R. No. Subito, così di botta quarantamila senza, cioè... entri e "tah!".

D. però questo dipende un po' anche da come uno entra, mi dicevi, no?

R. Sì. Io sono entrato col più basso, nel senso con un'entrata leggera. Avevo un tetto, mi sa, di diecimila [in] movimenti, cioè tra uscite e entrate. Ho un fido di tremilacinquecento e per adesso gestisco. Lui è entrato magari col massimo...

D. Lui è entrato col massimo e si è trovato col problema di non poterli spendere...

R. Di non poterli spendere momentaneamente. Poi, dopo...

D. e invece, cosa ti evoca Sardex, così da un punto di vista più generale?

R. Utile è utile, sì. Nel senso, devi gestirtelo. Non ha senso avere tantissimi Sardex. Però è vero che noi ne giriamo tanti di Sardex. Io sto vedendo che [in] quel supermercato che dicevo a te, mentre prima mi uscivano diecimila Euro, perché tra casa mia, il locale, e cose, alla fine forse è anche più di diecimila Euro che spendo.

D. In un anno?

R. In un anno. E perciò quelli non li ho toccati.

D. Non li hai toccati.

R. E d'inverno mi ha aiutato.

D. E invece d'estate? Riesce a darti una mano anche nel periodo estivo, per il discorso dell'I.V.A., magari?

R. Sì, così sì, perché magari posso decidere di acquistare dei macchinari parte in Sardex - perché non te li vendono mai tutti in Sardex - però mille, e il resto lo metti in contanti. Ti aiuta, diciamo. Io non sono di quelli che vado e spendo, cioè mi fanno il prezzo... li ho da spendere e li spendo, io li controllo! Nel senso che tu, comunque te li devi tracciare, io faccio il conto che siano Euro.

D. Giustamente.

R. Perciò, a me, se una cappa me la fanno pagare milleseicento Euro, invece io su internet la becco a settecento Euro, è meglio così.

D. A quel punto preferisci dargli settecento Euro piuttosto che milleseicento Sardex, chiaro.

R. Io ho capito che molti, tra chi sono entrati che avevano dei fondi... dei negozi anche di attrezzatura, aumentano un pochetto. Cioè non è che aumentano, però si lasciano uno spazio, nel senso: mille Sardex e seicento in contanti. non so, magari la cappa a loro costa seicento. Perciò non hanno nessun tipo di spesa...

D. Quidi si fanno coprire in Euro il costo loro...

R. Secondo me funziona così. Non sono sicuro al 100%, però ho intuito che, controllando i prezzi... Poi, magari, saranno anche delle cappe più belle, però magari, diciamo, non sfiorano...

D. E invece cosa pensi dell'espansione, della diffusione del Sardex? Può creare qualche problema?

R. No, problema non ne crea, però, secondo me, se fanno entrare chiunque, dopo diventa come se non ci fosse un circuito.

D. Funziona finché non sono tutti dentro, insomma.

R. Secondo me non dovrebbe funzionare per non utilizzare gli Euro perché sei disperato. Dovrebbe funzionare per avere un altro reddito. L'idea che mi son fatto io. Nel senso io ho pensato, quando sono entrato che magari, entrando molti Sardex, li avrei spesi migliorandomi il locale. Però avendo un introito. Se fanno entrare cani e porci, poi l'introito sarà sempre minore, sempre minore e io alla fine io pago soltanto... Praticamente dovrò pagare per stare nel circuito.

D. Nel caso.

R. Sì, se aumenta a dismisura la cosa.

D. E attualmente hai trovato che ti abbia portato un incremento di clientela?

R. All'inizio. Poi dopo vedi, c'è il portale e tutti rendicontano, fissi. Bar... Secondo me non ha tanto logica, adesso, perché secondo me dovrebbero essere delle cose mirate.

D. Dovrebbero fare un lavoro più mirato.

R. Un po' mirato, nel senso che han fatto entrare l'albergo, qua, va bene, han fatto entrare un locale, va bene, hanno fatto entrare un supermercato va bene...

D. Non due, tre, quattro, cinque...

R. Cioè, cosa ne so, qua è un paese piccolo e ok. Però in un paesino come Serramanna, non possono entrare cinquecento, o duecento attività.

D. E invece trovi che ci sia qualcosa che si possa migliorare?

R. Sì. secondo me i *brokers* dovrebbero essere più di aiuto, non solo telefonico.

D. Non solo telefonico.

R. Nel senso che se a me serve una cosa io chiamo. Secondo me gli iscritti dovrebbero godere almeno di un... tipo a me non mi hanno chiamato mai. Mi hanno chiamato un po', all'inizio.

D. E poi non si sono più preoccupati. Forse hanno visto che tu col bilancio non eri né troppo in alto, né troppo in basso.

R. Non si sono più preoccupati. Io viaggio, perciò... Tendo sempre ad essere... tipo adesso son sotto, so che l'estate poi rivado sopra, perciò loro magari si sono accorti dell'andamento e non...

D. Non si preoccupano.

R. Però...

D. Però ti piacerebbe che a fronte dell'iscrizione che paghi...

R. Io pensavo che... molti più clienti, che facessero entrare i piccoli... però poi questo alla fine non c'è stato.

D. Non è stato così, per te.

R. Cioè all'inizio sì, però poi, adesso è normale. Qua viene qualcuno anche dai paesi limitrofi, però la maggior parte sono quelli di Vallermosa, che comunque venivano. Poi magari coi Sardex vengono di più, però non è che...

D. Quindi secondo te c'è una percezione un po' diversa tra l'Euro e il Sardex, a parte tu che, mi hai detto, li conti, li consideri come se fossero Euro. Ma dall'impressione che hai, diciamo?

R. No, molti ho sentito che son contenti, molti non sono contenti.

D. E secondo te come mai non son contenti questi che non sono contenti?

R. Perché secondo me loro magari sono entrati con la speranza di guadagnarci. Poi non so se sia giusto o sbagliato guadagnarci, però.

D. Vabbé, però siete attività commerciali, giustamente se uno fa un investimento si immagina che qualcosa gli...

R. secondo me magari molti hanno pagato, pensavano di avere un introito diverso.

D. Un introito diverso e, tu dici, magari un po' più di attenzione da parte dei *brokers*.

R. Siiii, nel senso... sono entrati certi negozi di abbigliamento, ti faccio l'esempio, poi loro si sono oscurati perché hanno trovato. Quando uno si oscura, secondo me dovrebbero anche pensare come poter sopperire a questo oscuramento. Nel senso che se loro si sono oscurati vuol dire che non sapevano come spendere. Hanno anticipato un sacco di soldi, gli sono entrati un macello di Sardex, però poi non sapevano come spenderli. Perciò, secondo me, il problema reale è quello.

D. Va pianificata bene.

R. Non è che devi pensare sempre che ti devi cambiare le ruote della macchina!

D. Può capitare una volta ogni tot anni.

R. Secondo me dovrebbe essere aderente all'attività, nel senso uno che vende, non so, calze, ne ha vendute talmente tante e... cercagli qualche grossista che gliela venda in Sardex! se no come fa?

D. D'altra parte qualcuno mi dice che "se mi entrano i grossisti in Sardex", magari non per le calze, ma per cose per cui c'è un consumo maggiore, "rischio di perdere io i clienti al dettaglio".

R. Eeeeh, sì, per certe attività può essere, però allora non le fai entrare. Decidi di non far entrare quelle che poi non possono spendere. Secondo me è così.

D. E secondo te c'è anche un... [*interrotta*]

R. Perché secondo me qua hanno fatto entrare molte pizzerie, molti ristoranti? Perché questa gente non sa come spenderli e va in pizzeria, o va in ristorante. Sì, che poi sarà anche giusto, da parte mia.

D. Per te può essere pure vantaggioso.

R. Però, se fossero meno, le pizzerie qua in zona, allora ci guadagnavo! Cioè, se sono tante in zona, non è che uno si sposta per... Cioè, posso fare anche la pizza più buona, ma non è che si spostano.

D. Certo.

R. Puoi spostarti una volta.

D. Una volta. E, dunque, niente, c'è qualcos'altro che vuoi aggiungere, qualcosa che mi vuoi dire?

R. No.

D. Secondo te che prospettiva ha Sardex?

R. Dipende. O si arriva al collasso, perché sta aumentando sempre di più o... No, al collasso magari non si arriva, perché riusciranno a gestire le cose, però, secondo me, essendo un movimento di gente... Cioè, stanno entrando, sempre più gente, loro hanno bisogno sempre di più gente a lavorare, che pagheranno in Sardex, però, secondo me non sono... Cioè, gli ideatori hanno un'altra passione. Quelli che entrano per farsi lo stipendio, secondo me...

D. Parli di *brokers*, della seconda generazione, diciamo, mi pare di capire?

R. Eeh, secondo me troveranno difficoltà. Sì, io ho quest'idea, poi magari mi sbaglio, però io ho quest'idea: secondo me ci dev'essere una formazione. Devono entrare nell'ottica. Se tu non entri nell'ottica non...

D. Quindi questo discorso dei *brokers*, che probabilmente ne hanno dovuti fare entrare tanti, in poco tempo.

R. Poi non so se realmente loro vogliono far entrare più gente possibile per... cioè... non ho idea di che cosa loro realmente vogliono.

D. Io, da quello che ho sentito, da parte loro cercano di tenere sotto controllo un po' questa cosa, di monitorare, però chiaramente, più si amplia il circuito, più è difficile monitorare.

R. Cioè loro hanno anche fatto vedere questi picchi che [ha] la velocità del Sardex rispetto all'Euro, a tutte queste cose qua. Deve portare un beneficio, non so come, se ne devono occupare loro.

D. Secondo te sull'economia sarda può portare un beneficio?

R. Sì, secondo me sì, secondo me l'ha portato anche. Quello sì.

D. L'ha portato.

R. Sì. A me ha fatto comodo. Mi sta facendo comodo eh, non ti dico di no. L'importante è che non rimanga piatto.

D. Che ci sia dietro un lavoro da parte loro di pianificazione.

R. Un lavoro, delle pianificazioni, dei controlli più accurati. E che tu realmente riesca a spenderli... Cioè, nel senso, io vado e devo buttare giù questo muro, eh, devo spendere quanto spendo in Euro.

D. Ok, quindi questo problema del rapporto di prezzi tra Euro e Sardex tu l'hai riscontrato!

R. Sì, secondo me è molto... Non è che se dico a una ditta di farmi questa facciatina, spendo mille Euro, se me lo dicono in Sardex ne spendo duemilacinquecento. sempre quei millecinquecento in più sono!

D. Eh, certo, perché tu la tua pizza non è che la fai pagare il doppio quando te la pagano in Sardex!

R. Eh, hai capito, è quello!

D. Ho capito, chiaro.

R. Io sono andato a cambiarmi le gomme, le gomme e la cinghia di distribuzione in Sardex e mi ha fatto pagare lo stesso tanto.

D. Lo stesso tanto nel senso?

R. Lo stesso tanto giusto.

D. Lo stesso prezzo che avresti speso in Euro.

R. Sì, magari un po' di più, perché magari gli viene più caro, ma è andato bene.

D. Mentre altri...

R. Tendono...

D. Ad aumentare.

R. Devi sempre stare attento! Non devi mai dire che vai in Sardex.

D. Glielo dici alla fine?

R. Alla fine, sempre.

D. Eh, bravo, mi sembra un'ottima soluzione [*ridendo*]. Va bene. vuoi aggiungere qualcosa?

R. No, mi ha fatto piacere.

[Segue la rilevazione dei dati strutturali.]

Fine intervista ore 18.35.

| | |
|---|---|
| Anno di nascita | 1977 |
| Genere | M |
| Stato civile | Coniugato |
| Titolo di studio | Diploma ragioneria |
| Professione | Ristoratore |
| Luogo di nascita (comune) | Cagliari |
| Luogo di residenza (comune) | Vallermosa (CA) |
| Professione Padre | Operaio metalmeccanico |
| Professione Madre | Commerciante |
| Nome azienda | Pizzeria ristorante "Il tulipano" |
| Comune | Vallermosa (CA) |
| Settore | Servizi di ristorazione |
| Zona di operatività | Provincia di Cagliari |
| n° dipendenti (circa) | Da 4 a 8 |
| Peso di Sardex sul totale delle transazioni (%) | 5% |
| Note | Voce bassa dell'intervistato. Alcuni rumori di disturbo |

Bibliografia

- Altieri L., *Valutazione e partecipazione. Metodologie per una ricerca interattiva e negoziale* (2009), Franco Angeli, Milano.
- Amato M. e Fantacci L., *Fine della finanza. Da dove viene la crisi e come si può pensare di uscirne* (2012), Donzelli, Roma.
- Amato M. e Fantacci L., *Per un pugno di Bitcoin* (2016), Università Bocconi Editore, Milano.
- Aristotele, *Politica*, IV sec. a.C.
- Barbera F. e Pais I. (a cura di), *Fondamenti di sociologia economica* (2017), Egea, Milano.
- Becker G. S., *Human Capital* (1964), The University of Chicago Press, Chicago.
- Bertaux D. (ed.), *Biography and society: the life history approach in the social sciences* (1981), Sage, London.
- Bichi R., *La conduzione delle interviste nella ricerca sociale* (2007), Carocci, Roma.

- Blanc J., *Classifying “CCs”: Community, Complementary and Local Currencies, Types and Generations*. (2011) “International Journal of Community Currency Research”, 15, pp. 4-10.
- Blasco Ferrer E. e Ingrassia G., *Storia della lingua sarda* (2009), CUEC, Cagliari.
- Boonstra L., Klamer A., Karioti E., Do Carmo J. A. e Geenen S., *Complementary Currency Systems. Social and Economic Effects of Complementary Currencies* (2013), Erasmus University, Rotterdam.
- Borgatti, S. P. (ed.), *A SOcNET Discussion on the Origins of the Term Social Capital* (1998), “Connections”, 20, 1, pp. 35-38.
- Bottazzi G., *Eppur si muove. Saggio sulle peculiarità del processo di modernizzazione in Sardegna* (1999), CUEC, Cagliari.
- Bourdieu P., *Ragioni Pratiche* (1995), Il Mulino, Bologna. Ed. or.: *Raisons Pratiques. Sur la Théorie de l’action*, Seuil, Paris 1994.
- Bourdieu P., *The Forms of Capital* (1985), in Richardson J. G. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York, pp. 241-258.
- Bourdieu P., *Le capital social. Notes provisoires* (1980), “Actes de la recherche en sciences sociales”, 3, 31, pp. 2-3.
- Bourdieu P., *La Distinction. Critique sociale du Jugement* (1979), Minuit, Paris.
- Cannavò L. e Frudà L. (a cura di), *Ricerca sociale* (2007), Carocci, Roma.
- Cardano M., *Tecniche di ricerca qualitativa* (2003), Carocci, Roma.
- Coleman J. S., *Fondamenti di teoria sociale* (2005), Il Mulino, Bologna. Ed. or.: *Foundations of Social Theory*, Belknap Press, Cambridge 1990.
- Coleman J. S., *Social Capital in the Creation of Human Capital* (1988), “The American Journal of Sociology”, 94, pp. S95-S120.

- Collins R., Recensione a M. Mayer, *The Bankers* (1979), “The American Journal of Sociology”, 85, pp. 190-194.
- De Lillo A. (a cura di), *L’analisi del contenuto* (1971), Il Mulino, Bologna.
- Diana P. e Montesperelli P., *Analizzare le interviste ermeneutiche* (2005), Carocci, Roma.
- Donati P., *Sociologia relazionale* (2013), Editrice La Scuola, Brescia.
- Donati P., *Che cos’è e come opera il capitale sociale secondo la sociologia relazionale* (2010), “Quaderni di Teoria Sociale”, 10, pp. 269-314.
- Durkheim E., *Le regole del metodo sociologico. Sociologia e Filosofia* (1969), tr. it. di F. A. Namer. Ed. or.: *Les règles de la méthode sociologique*, Librairie Félix Alcan, Paris 1895; *Sociologie et Philosophie*, Librairie Félix Alcan, Paris 1924.
- Durkheim E., *Les règles de la méthode sociologique* (1895), Librairie Félix Alcan, Paris.
- Elias N., *An Essay on Time*, manoscritto non pubblicato, in Tabboni S., (a cura di), *Tempo e società*, Franco Angeli, Milano 1988, p. 34.
- Esposito G. F. e Spirito P., *La costruzione del capitale fiduciario* (2013), Franco Angeli, Milano.
- Evans M. S., *Zelizer’s Theory of Money and the Case of Local Currencies* (2009), “Environment and planning”, 41, pp. 1026-1041.
- Fantacci L., *Keynes: Escaping the Liquidity Trap*, ISE Working Paper 2005.
- Fligstein N., *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies* (2001), Princeton University Press, Princeton.
- Folgheraiter F. e Pasini A., *Capitale sociale e gruppi di auto/mutuo aiuto. Un’analisi nei Club degli Alcolisti in Trattamento italiani (CAT)* (2006), in Donati P. e Colozzi I., *Terzo settore e valorizzazione del capitale sociale in Italia: luoghi e attori*, Franco Angeli, Milano, pp. 139-165.

- Gallino L., *Il denaro, il debito e la doppia crisi* (2015), Einaudi, Torino.
- Giaccardi C. e Magatti M., *L'io globale: dinamiche della società contemporanea* (2003), Laterza, Bari.
- Goetzmann W. N., *Denaro. Come la finanza ha reso possibile la civiltà* (2017), Il saggiatore, Milano. Ed. or.: *Money Changes Everything. How Finance Made Civilization Possible*, Princeton University Press, Princeton 2016.
- Graeber D. *Debito. I primi 5.000 anni* (2012), Il Saggiatore, Milano. Ed or.: *Debt: The First 5.000 years*, Melville House Publishing, 2011.
- Granovetter M., *Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness* (1985), “The American Journal of Sociology”, 91, 3, pp. 481-510.
- Granovetter M., *La forza dei legami deboli* (1998), Liguori, Napoli. Ed. Or.: *The Strength of Weak Ties* (1973), “The American Journal of Sociology”, 78, 6, pp. 1360-1380.
- Gurvitch G., *La vocation actuelle de la sociologie* (1963), PUF, Paris.
- Hanifan L. J., *The Rural School Community Center* (1916), “Annals of the American Academy of Political and Social Science”, 67, pp. 130-138.
- Hodgson G., *Economics and Institutions*, Polity Press, Cambridge.
- Hudson M. e Van de Mierop M. (ed.), *Debt and Economic Renewal in the Ancient Near East* (2002), CDL Press, Bethesda.
- Humphrey C., *Barter and Economic Disintegration* (1985), “Man”, a. 20, pp. 48-72.
- Iannone R., *Il capitale sociale. Origini, significati e funzioni* (2006), Franco Angeli, Milano.
- Lévi-Strauss C., *Les structures élémentaires de la parenté* (1949), PUF, Paris.
- Liaeter B. A., *The Future of Money* (2001), Century, London.

- Lin N., Cook K. e Burt R.S., *Social Capital. Theory and Research* (2001), Aldine de Gruyter, New York.
- Lin N., *Social Capital. A Theory of Social Structure* (2001), Cambridge University Press, Cambridge.
- Littera G., Sartori L., Dini P., Antoniadis P., *From an idea to a scalable working model: merging economical benefits with social values in Sardex* (2014), Inaugural WINIR Conference, 11-14 September 2014, Greenwich, London.
- Lodde S., *Invidia e imprenditorialità: alcune considerazioni sul ruolo delle emozioni nello sviluppo economico* (1998), <http://veprints.unica.it/324/1/98-5.pdf>.
- Luhmann N., *Die Knappheit der Zeit und die Wordringlichkeit des Befristeten* (1975), “Politische Planung”, 2 Aufl., Westdeutscher Verlag, pp. 143-165.
- Malinowski B., *The Family among the Australian Aborigenes* (1913), University of London Press, London.
- Martinelli M., *L'uomo intero. La lezione (inascoltata) di Georg Simmel* (2014), Il melangolo, Genova.
- Marx K., *Il capitale. Critica dell'economia politica. Libro primo* (2017) Editori Riuniti, Roma. Ed. or.: *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Buch I: Der produktionsprozess des Kapitals*, 1867.
- Marx K., *Lineamenti fondamentali di critica dell'economia politica* (1986), in Id. *Opere. XXIX: Scritti economici (1857-1858)*, Editori Riuniti, Roma.
- Marx K., *Manoscritti economico-filosofici del 1844* (2004), Einaudi, Torino. Ed. or. *Oekonomisch- philosophische Manuskripte aus dem Jahre 1844*.
- Mauss M., *Esseai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques* (1924), in *L'année sociologique*.
- Mitchell-Innes A., *What is money* (1913), “The Banking Law Journal”, May, pp. 377-408.

- Mutti A., *Capitale sociale e sviluppo. La fiducia come risorsa* (1998), Il Mulino, Bologna.
- Nigris D., *Standard e non-standard nella ricerca sociale. Riflessioni metodologiche* (2003), Franco Angeli, Milano.
- Onyx J. e Bullen P., *Measuring Social Capital in Five Communities in NSW: An Analysis* (1997), Working Paper, CACOM, Lindfield NSW.
- Ostrom E. e Ahn T.K., *Introduction* (2003), in id. (eds.), *Foundations of Social Capital*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. XI-XXXIX.
- Pais I. e Provasi G., *Karl Polanyi. Le forme di integrazione tra economia e società alla prova della sharing economy* (2017), in Barbera F. e Pais I. (a cura di), *Fondamenti di sociologia economica*, Egea, Milano, pp. 71-84.
- Pigliaru A., *La vendetta barbaricina come ordinamento giuridico* (1959), Giuffrè, Milano.
- Powell W. e Di Maggio P., *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (1991), University of Chicago Press, Chicago.
- Powell W., *Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization* (1990), “Research in Organization Behavior”, 12, pp. 295-336.
- Pinna L., *La famiglia esclusiva. Parentela e clientelismo in Sardegna* (1971), Laterza, Bari.
- Pitrone M. C., *Sondaggi e interviste. Lo studio dell’opinione pubblica nella ricerca sociale* (2009), Franco Angeli, Milano.
- Pizzorno A., *Natura della disuguaglianza, potere politico e potere privato nella società in via di globalizzazione* (2001), “Stato e Mercato”, 2, pp. 201-236.
- Poggi G., *Denaro e modernità. La «filosofia del denaro» di Georg Simmel* (1998), Il Mulino, Bologna. Ed. or.: *Money and the Modern Mind. Georg Simmel’s Philosophy of Money*, University of California Press, Berkeley 1993.

- Polanyi K., *The Great Transformation: the Political and Economic Origins of Our Time* (1944), Beacon Press, Boston.
- Portes, A., *Social capital: its Origin and Application in Modern Sociology* (1998), “Annual Review of Sociology”, 24, pp. 1-24.
- Putnam R. D., *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community* (2000), Simon & Schuster, New York.
- Putnam R. D., *La tradizione civica nelle regioni italiane* (1993), Mondadori, Milano. Ed. or.: *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton 1993.
- Rifkin J., *La società a costo marginale zero* (2015), Mondadori, Milano. Ed. or.: *The Zero Marginal Cost Society*, Macmillan, New York 2014.
- Rogers C. R., *The Nondirective Method as a Technique for Social Research* (1944), “The American Journal of Sociology”, 50, pp. 279-283.
- Rossi G. e Boccacin L., *Il capitale sociale in un’organizzazione multilivello di terzo settore* (2006), Franco Angeli, Milano.
- Sala E., *L’intervista* (2010), in De Lillo A. (a cura di), *Il mondo della ricerca qualitativa*, UTET, Torino 2010.
- Sartori L., *Georg Simmel. Il denaro tra relazione sociale e agire strumentale* (2017), in Barbera F. e Pais I. (a cura di), *Fondamenti di Sociologia Economica*, pp. 43-55.
- Sartori L. e Dini P., *From complementary currency to institution: a micro-macro study of the Sardex mutual credit system* (2016), <http://eprints.lse.ac.uk>. Ed. Or.: *From complementary currency to institution: a micro-macro study of the Sardex mutual credit system*, “Stato e Mercato”, 107, pp. 273-304.
- Schultz T. W. *Investment in Human Capital* (1961), The American Economic Review, LI, 1, pp. 1-17.
- Schumpeter J. A., *History of economic analysis* (1954), Oxford University Press, Oxford-New York.

- Seneca L. A., *La brevità della vita* (1993), Rizzoli, Milano. Ed. or.: *De brevitare vitae in Dialugorum libri*, XII, 49 d.C.
- Simmel G., *Filosofia del denaro* (1984), UTET, Torino. Ed. or.: *Philosophie des Geldes*, 1900.
- Simmel G., *Le metropoli e la vita dello spirito* (1995), Armando Editore, Roma. Ed. or.: *Die Großstädte und das Geistesleben*, 1903.
- Sirigu P., *Il codice barbaricino* (2007), Davide Zedda Editore, Cagliari.
- Sorokin P. A. e Merton R. K., *Social Time: a Methodological and Functional Analysis* (1937), “The American Journal of Sociology”, 42, 5, pp. 615-629.
- Stark D. C., *The Sense of Dissonance. Accounts of Worth in Economic Life* (2009), Princeton University Press, Princeton.
- Stoke R., *The art of case research* (1995), Sage Publications, Newbury Park, CA.
- Tabboni S., *Introduzione* (1988), in Tabboni S., (a cura di), *Tempo e società*, Franco Angeli, Milano.
- Triglia C., *Social Capital and Local Development* (2001), “European Journal of Social Theory”, 4, 4.
- Tronca L., *L’analisi del capitale sociale* (2007), CEDAM, Padova.
- Uzzi B., *The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organization: the Network Effect* (1996), “American Sociological Review”, 61, pp. 674-698.
- Veblen T., *Theory of the leisure class: An Economic Study in the Evolution of Institutions* (1899), Macmillan, New York.
- Weber M., *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der Verstehenden Soziologie* (1922), University of California Press.
- Weber M., *Intermezzo. Teoria dei gradi e delle direzioni del rifiuto religioso del mondo* (ed. or. 1915-16), in Id., *Sociologia della religione* (2002), vol. II, pp. 315-352, Edizioni di Comunità, Torino.

- Weber M., *Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus* (1904-1905).
- White H. C., *Where do markets come from?* (1981), “The American Journal of Sociology”, 87, pp. 517-547.
- Woolcock M., *Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework*, (1998), “Theory and society”, 27, pp. 151-208.
- Yin R. K., *Lo studio di caso nella ricerca scientifica. Progetto e metodo* (2005), Armando Editore, Roma. Ed. or.: *Application of case study research*, Sage Publications, Newbury Park, CA 1993.
- Zelizer V., *Economic Lives* (2010), Princeton University Press, Princeton 2010.
- Zelizer V., *Vite economiche* (2009), Il Mulino, Bologna.
- Zelizer V., *Circuits in Economic Life* (2005), Università di Milano, http://www.socpol.unimi.it/papers/2009-06-26_Viviana%20Zelizer%20.pdf
- Zhok A., *Il concetto di valore: dall’etica all’economia* (2001), Mimesis, Milano.
- Zhok A., *Lo spirito del denaro e la liquidazione del mondo. Antropologia filosofica delle transazioni* (2006), Jaca Book, Milano.