

Sulle strade del Sardex, l'unica moneta complementare che funziona davvero

4000 imprese associate al circuito, 700mila transazioni, più di 350 milioni di euro di giro d'affari complessivo: inchiesta su uno dei più interessanti e ambiziosi progetti di sviluppo economico locale, in una delle terre più depresse d'Italia



di Francesco Cancellato



Riccardo Porta, titolare del Panificio Porta 1918 (foto di Marta Ecca)

8 Settembre 2018 - 07:45

SERRAMANNA (SARDEGNA). «Noi vogliamo restituire alle persone il loro potere d'acquisto, non vogliamo più sentire qualcuno che dica che qualcosa non si può fare perché mancano i soldi. Vogliamo

rianimare del capitale morto attraverso una comunità viva. E per questo vogliamo arrivare a centomila utilizzatori, e ci arriveremo sicuramente, molto presto». A parlare è **Franco Contu, co-fondatore e chief operation officer di Sardex**. E se siete tra quelli che non credono alle monete complementari, che le considerano folklore medievale, sovranista, neoborbonico, vi consigliamo di continuare a leggere. Perché sì, nove volte su dieci, avete ragione da vendere: non si contano, negli ultimi anni, i tentativi fallimentari - **o anche solo gli annunci dei politici di turno, buon ultimo Luigi De Magistris** - di costituire circuiti monetari paralleli all'Euro, come panacea per risollevare le economie locali. Nove volte su dieci, dicevamo. **Sardex è il decimo, l'eccezione, la moneta complementare che ce l'ha fatta: 4000 imprese associate al circuito, 700mila transazioni, più di 350 milioni di euro (in crediti Sardex) di giro d'affari complessivo**, che cresce di anno in anno. I numeri non bastano, tuttavia. Perché Sardex è un (nemmeno troppo) piccolo caso virtuoso di sviluppo locale, di innovazione sociale, di promozione dei prodotti locali, di marketing territoriale. Caso ancora più eclatante, se si pensa che è nato in una delle zone economicamente più depresse d'Italia, la pianura del Campidano sardo. E che è stata realizzata interamente da privati cittadini, senza alcun rapporto con istituzioni politiche o finanziarie.

«Nel nostro team non c'era nessuna specializzazione finanziaria - racconta Gabriele Littera, amministratore delegato di Sardex, uno dei fondatori. - Tranne Franco Contu, che era da poco tornato in Sardegna dopo una vita in Lombardia, dove aveva fatto l'editore e aveva aperto un'agenzia di marketing e comunicazione, eravamo tutti lontani da qua: io stavo finendo di studiare marketing a Teramo. Mio fratello era a Leeds a studiare lingue e, Piero Sanna, altro socio, economia del turismo». **In comune avevano la volontà di tornare in Sardegna, e in particolare a Serramanna, piccolo comune del Campidano, una ventina di chilometri a nord di Cagliari**, da cui provenivano. Sono gli anni della crisi e l'impresa è più che ardua: «Più volevamo tornare, meno il mercato locale era pronto ad accoglierci - ricorda ancora Gabriele Littera -: dovevamo inventarci qualcosa».

Mentre cercano quel qualcosa, Contu, Littera e gli altri incrociano sulla loro strada Wir, un circuito di moneta complementare svizzero, nato nel 1934 su volontà di sedici imprenditori che, per ovviare alla mancanza di liquidità dopo la crisi del 1929 cominciano a segnare su un libro mastro tutti i rapporti di credit e debito tra loro. **Oggi Wir è un circuito economico di 62mila membri, 45mila dei quali piccole e medie imprese, con un capitale equivalente a circa 3 miliardi di franchi svizzeri.** L'idea di Sardex nasce in quel momento. «Non è un caso che Wir sia nato in seguito a una crisi economica - ricorda Littera. Durante le crisi, infatti, la moneta tradizionale diventa principalmente riserva di valore, perché la gente ha paura e non spende. Tiene il denaro sotto il materasso, o in banca, o lo investe in titoli a basso rischio, sperando si rivaluti, perché non si fida dell'oggi. Noi, molto semplicemente, abbiamo creato una moneta che non è riserva di valore».

“

4000 imprese associate al circuito, 700mila transazioni, più di 350 milioni di euro (in crediti Sardex) di giro d'affari complessivo, che cresce di anno in anno. I numeri non bastano, tuttavia. Perché Sardex è un (nemmeno troppo) piccolo caso virtuoso di sviluppo locale, di innovazione sociale, di promozione dei prodotti locali, di marketing territoriale. Caso ancora più eclatante, se si pensa che è nato in una delle zone economicamente più depresse d'Italia, la pianura del Campidano sardo

Il funzionamento di Sardex è molto semplice: le imprese che si iscrivono a Sardex, pagando una quota d'iscrizione annuale, ricevono sul loro conto una linea predefinita di crediti, ognuno dei quali ha valore pari a un euro. Per ogni transazione che fanno in Sardex con altri soggetti economici aderenti al circuito, viene registrato un credito e un debito in ciascun conto personale. C'è un fido di cassa, che consente alle imprese di andar temporaneamente in rosso su quel conto. E

soprattutto non ci sono interessi, né attivi né passivi: tenere i soldi fermi sul conto non serve a nulla, in pratica. In altre parole, tocca spendere. Soprattutto, tocca spendere tra le imprese aderenti al circuito. **Di fatto, è un invito a comprare locale, a preferire le piccole imprese del territorio rispetto ai grandi produttori e alle grandi catene globali**, a immaginare il tessuto economico locale come una comunità e non come una somma di soggetti economici. Non si tratta di una comunità aperta a chiunque voglia entrarci: «Noi lavoriamo su due dinamiche che chiamiamo *gap* e *surplus*, per far entrare le imprese - spiega Gabriele Littera -. Un negozio di informatica è sempre ben accetto ma ce ne sono pochi. È dura comprare laptop dalla fabbrica sarda di laptop. Su queste categorie c'è sempre una luce verde. Magari però abbiamo ampia disponibilità di imprese di servizi legati al settore turistico, e li tendiamo a essere più restrittivi».

Ed è proprio questo aspetto comunitario, la creazione di una comunità economica locale - di un circolo, come si definiva Wir prima di essere Wir -, il primo motivo che spiega il boom di Sardex. Se ne fai parte, se sei una delle quattromila imprese aderenti, acquisti immediatamente 3999 nuovi potenziali clienti, che hanno tutto l'interesse a venire da te, perché poi spenderanno a loro volta quei Sardex all'interno del circuito: «Siamo entrati in Sardex nel marzo del 2016 e ne abbiamo tratto notevole beneficio - racconta **Maria Carla Pani, titolare insieme al marito del ristorante L'Ulivo di Gonnosfanadiga**, specializzato in rivisitazioni creative di piatti tradizionali sardi, con ingredienti rigorosamente a chilometro zero -. Noi compriamo tutto in Sardex, tranne il pescato. Contestualmente, abbiamo notato fin da subito un incremento della clientela. Numerosi aderenti al circuito sono venuti qui da noi per organizzare feste e ricevimenti successivi alle cerimonie religiose. Altri aderenti di passaggio si sono fermati qua a mangiare, perché hanno visto che eravamo nel circuito. E abbiamo diversi clienti Sardex fidelizzati che vengono a mangiare qui da noi una volta a settimana». **Centrale, in questo senso, è il ruolo dei broker, figure fondamentali del circuito Sardex, che fanno da intermediari tra un associato e l'altro**, consigliando loro quali altri associati possono meglio rispondere alle loro esigenze: «Quando volevamo cambiare menu, abbiamo chiesto il

loro supporto, e sono loro ad averci segnalato le aziende associate che avevano i prodotti che facevano per noi», ricorda Maria Carla Pani.

Non è solo una questione di circuito chiuso, però: «I clienti che pagano in Sardex non se ne vanno più. E portano anche gente che paga in Euro. - spiega **Gemma Murgioni, che ha un salone da parrucchiera a Serramanna** -. Se ai parenti e agli amici di chi paga in Sardex piace come lavoro, verranno anche loro, nonostante non facciano parte del circuito». E allo stesso modo, non è solo marketing: «È vero, Sardex ti permette di trovare nuovi clienti, più fedeli e più generosi - spiega **Riccardo Porta, giovane titolare del panificio Porta 1918, con sede a Gonnosfanàdiga** -, ma poi ti vincola a usare quei soldi in più per reinverstirli nell'attività». Riccardo è un cervello di ritorno, partito per studiare a Milano e diventare manager, tornato a occuparsi dell'azienda di famiglia, che oggi ha dieci punti vendita in tutta la Sardegna e si caratterizza per l'uso esclusivo del lievito madre per tutte le produzioni: «Senza Sardex non saremmo riusciti ad aprire a Cagliari. C'era forte crisi, eravamo senza liquidità. **Poter ricorrere a una fonte di finanziamento complementare che non prevede interessi negativi se vai in rosso ti consente di fare investimenti anche in assenza di liquidità**».

Quel che ciascun imprenditore ricorda, al netto dei propri guadagni e dei propri introiti è che **Sardex non è solamente una moneta complementare, né tantomeno uno strumento per ampliare la propria clientela, bensì un progetto di sviluppo territoriale e di innovazione sociale**: «Noi promuoviamo la spesa locale, la circolarità, la reciprocità - spiega Franco Contu -. Volevamo smentire il luogo comune dei sardi che non sanno cooperare. Di fatto, Sardex è la riscrittura del patto sociale che ci lega: un patto che mette attorno al tavolo le imprese, il lavoro, i cittadini, l'associazionismo, le istituzioni». Lo racconta **don Pietro Mostallino, parroco di Serramanna, che ha deciso di utilizzare il Sardex come mezzo di pagamento per l'iscrizione alla scuola materna**: « Molti genitori e molte famiglie sono piccoli imprenditori e negozianti che hanno a che fare con Sardex, e se ce li hanno li devono utilizzare. Mi sono detto che potevano utilizzarli per la scuola dei figli - racconta -. In questo modo gli iscritti sono cresciuti, abbiamo aperto la sezione primavera e il prossimo anno apriremo l'asilo nido, e magari anche altri servizi. Nel frattempo, facciamo girare Sardex per comprare i prodotti da cucinare per la mensa a chilometro zero, così come il materiale didattico. E perché no, presto potremmo pagare in Sardex una parte dello stipendio al personale».



Gemma Murgioni, parrucchiera (foto di Marta Ecca)

L'attitudine sociale di Sardex è anche in progetti che la società stessa porta avanti per aiutare chi sta ai margini, o chi è più sfortunato, attraverso il coinvolgimento attivo della comunità: «Dopo l'alluvione nel nord della Sardegna, tutti gli iscritti hanno fatto raccolta fondi e contribuito in beni, e noi abbiamo sospeso i canoni per le imprese colpite da quegli eventi - racconta Gabriele Littera -. Lo scorso anno, abbiamo dato una mano alle aziende colpite dagli incendi. Ieri era qui l'associazione Intercultura, nostra iscritta, per dare borse di studio in Sardex per figli di imprenditori o dipendenti di imprese iscritte. Sosteniamo decine e decine di associazioni, da quella per il trasporto dei disabili a Liberos, che organizza un festival di letteratura diffusa, sosteniamo l'organizzazione di un evento come Monumenti Aperti, ogni anno. **Infine abbiamo fatto un progetto con la Fondazione Banco di Sardegna, che si chiama Social Pay e abbiamo realizzato un circuito vero e proprio destinato a tracciare con un'unità interna la spesa delle famiglie beneficiarie degli aiuti della Caritas di Sassari** e di altre associazioni caritatevoli, tracciandole in circa 15 categorie di spesa. La fondazione ha sempre dato risorse in euro a queste associazioni. Ognuna di loro identificava trenta famiglie beneficiarie a cui dava una serie di soldi a ciascuna di esse. Lì finiva tutto: non si sapeva come li usavano. Per loro, abbiamo costruito una piattaforma: ogni associazione ha 30mila crediti e ne dà 1000 a ciascuna famiglia, cui noi abbiamo aperto un conto, collegato al tesserino sanitario, che poteva essere usato come Bancomat in qualunque esercizio commerciale convenzionato col progetto. In questo modo, le associazioni riuscivano a sapere con certezza chi aveva speso effettivamente quei soldi, dove li aveva spesi e di cosa avesse realmente bisogno».

“

«Noi promuoviamo la spesa locale, la circolarità, la reciprocità. Volevamo smentire il luogo comune dei sardi che non sanno cooperare. Di fatto, Sardex è la riscrittura del patto sociale che ci lega: un patto che mette attorno al tavolo le imprese, il lavoro, i cittadini, l'associazionismo, le istituzioni»

Per Sardex, tutto questo è solo l'inizio. Il futuro è l'espansione fuori dai confini della Sardegna, che già oggi è realtà, con una serie di circuiti extra-regionali che si sono sviluppati, soprattutto quello del Piemonte, e che già oggi pesano per il 20% del totale complessivo delle transazioni. **Fondamentale è però il salto di scala del circuito in Sardegna, che nei piani di Contu e Littera passa necessariamente dall'espansione del circuito fuori dagli scambi tra imprese, coinvolgendo la cittadinanza:** «Il nostro obiettivo per il prossimo futuro è quello di sviluppare la parte commerciale *business to consumer* in maniera significativa, sul territorio sardo. Vogliamo doppiare i numeri di oggi, grazie al programma consumatori, che consentirà a tutti i cittadini di comprare da imprese locali, per avere indietro crediti Sardex, attraverso una specie di Bancomat, da spendere di nuovo in esercizi locali». Il progetto è già partito ed è in fase di test: **«Avere la carta personale di Sardex è una cosa che piace. Più è diffusa la moneta Sardex più il sistema funziona. Io vedo grandi opportunità»**, racconta ancora Riccardo Porta. «Invece di dare punti come fanno i supermercati, diamo un po' di crediti per pagare in un modo alternativo. Alla gente piace, per ora. E anche ai miei dipendenti, cui già oggi pago il 10% dello stipendio in Sardex», gli fa eco Romeo Scano, della Cooperativa XXVII febbraio di Serramanna, una realtà di produzione di carni e salumi sardi che dal 2011 non riesce più a vendere nulla fuori dalla Regione, per il blocco delle esportazioni deciso dall'Unione Europea a causa della peste suina, malattia che non si trasmette all'uomo e che la Sardegna non riesce a debellare.

L'unico limite del progetto? La difficoltà a entrare in contatto con le istituzioni territoriali, perlomeno quanto Sardex vorrebbe: «Con le istituzioni sono alti e bassi, più bassi che alti - osserva Gabriele Littera -. Dialoghiamo con tutti, ma si fa fatica: non tutti capiscono quel che potremmo offrire loro, la potenzialità di Sardex come strumento di sviluppo locale e di innovazione sociale». **«Sardex potrebbe essere un fantastico reddito di cittadinanza** - chiosa Riccardo Porta -. Si potrebbero far lavorare i disoccupati per la comunità, pagandoli in

Sardex. Il cittadino si rende utile e con i Sardex che riceve contribuisce ad attivare ancora di più un circuito di economia territoriale e a far sviluppare la sua comunità». A volte, le cose sono più semplici di come sembrano.

“

«Sardex potrebbe essere un fantastico reddito di cittadinanza. Si potrebbero far lavorare i disoccupati per la comunità, pagandoli in Sardex. Il cittadino si rende utile e con i Sardex che riceve contribuisce ad attivare ancora di più un circuito di economia territoriale e a far sviluppare la sua comunità»

Riccardo Porta, imprenditore