

Stacco uno Sccec e risparmio sulla spesa

Boom del denaro alternativo: si usa insieme all'euro ma solo nei negozi sotto casa

di Manolo Morandini

Azi la mano chi non ha mai giocato nella sua vita a Monopoli, ritrovandosi in caso di vittoria con un gruzzoletto di banconote inservibili. Un'alternativa che fa salva l'idea di ricchezza, lasciando in mano qualcosa di concreto e spendibile, porta il nome di "Arcipelago". Ma non si tratta di un gioco in scatola bensì di un vero e proprio progetto di economia solidale.

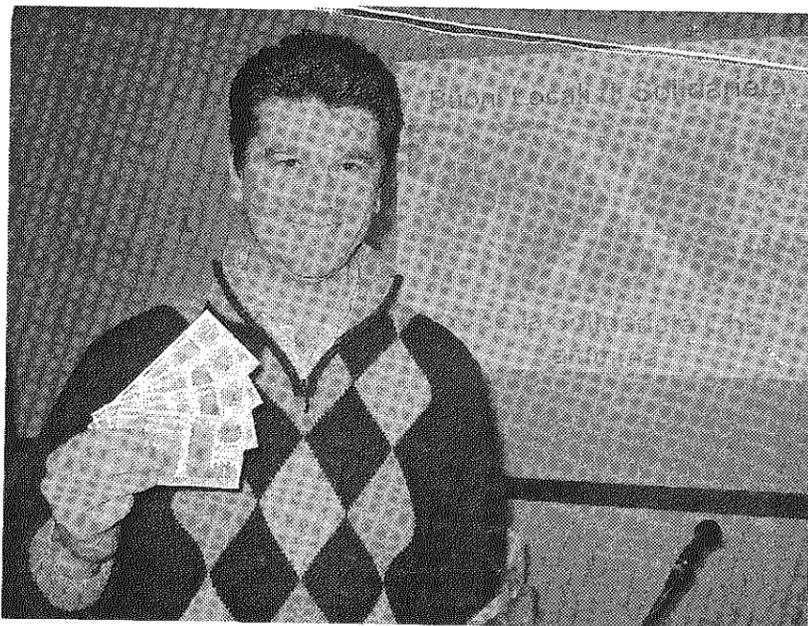
Un progetto che si propone di aumentare il potere di acquisto delle famiglie e di promuovere il tessuto produttivo locale. Una proposta da prendere in considerazione ancor più in un momento come questo, dove le difficoltà per le imprese e le famiglie a far quadrare i bilanci sono in crescita.

La testa di ponte è il "Buono locale" con cui è possibile pagare parte delle proprie spese. Si chiama Sccec, acronimo di "Solidarietà che cammina", e si spende insieme all'euro nei negozi e nelle aziende che aderiscono all'iniziativa. Aumenta il potere d'acquisto della nostra banconota e dà un nuovo impulso all'economia locale. Ma non è una vera moneta. Infatti, aderendo al progetto "Arcipelago" si incassano le prime cento banconote di benvenuto. L'iscrizione è gratuita e può essere attivata dal sito internet www.arcipelagoscec.org. Per avere altri buoni però bisognerà aspettare una nuova emissione.

Effettuando una spesa di 10 euro in un'azienda convenzionata che accetta il 20% del prezzo in Sccec, al momento dell'acquisto alla cassa verrà riconosciuto un abbuono sul prezzo di 2 euro. Dunque, con soddisfazione per il proprio portafoglio si pagheranno 8 euro e 2 buoni. E chi riceve i Buoni li riutilizzerà a sua volta per i suoi acquisti.

In Toscana, a cinque mesi dall'avvio dell'esperienza, sono state emesse similibanconote per un controvalore di 30mila euro. Circolano a livello locale, in una rete di gente comune, nel piccolo commercio, arti-

Paolo Tintori responsabile toscano del progetto Arcipelago e il logo sui negozi che aderiscono



Tempesta finanziaria?

Sereno, qui si accettano gli SCEC, i buoni locali!



giani, agricoltori e professionisti delle zone di Pistoia, Prato e Firenze. Sono 130 le imprese che le accettano e 150 le persone che hanno ricevuto una dote di 100 Sccec a testa. Ma la rete è in piena espansione. A Grosseto ci sono 30 imprese in lista d'attesa e una quarantina di aspiranti fruitori. E l'idea riscuote consensi anche a Lucca. «La domanda che ci rivolgo-

Lo chiamano Arcipelago e consente di pagare fino al 20% in meno. In Toscana hanno aderito centinaia di imprese e consumatori

no più frequentemente - spiega Paolo Tintori, responsabile toscano del progetto Arcipelago - è se questa iniziativa sia legale o meno. Ogni moneta viene garantita solo dall'accettazione delle persone. Se per l'euro questa è imposta dalla legge, nel nostro caso è solo volontaria e fiduciaria. Ma il principio è il medesimo: carta che misura una compravendita. Fiscalmente il buono locale è assimilabile a un abbuono e come tale non concorre alla determinazione della base imponibile. Pagando una piccola percentuale del prezzo in euro, inoltre, non si corre nemmeno il rischio di creare inflazione, poiché i buoni acquisiscono valore insieme all'euro e non ne sono indipendenti. Uno strumento per un'economia alternativa che è

sperimentato anche in altri Paesi. «A dare vita all'esperienza è stato un gruppo formato da economisti, analisti, commercialisti, imprenditori e semplici cittadini interessati alle problematiche monetarie - dice Tintori - Abbiamo studiato oltre 4.000 esempi di monete complementari nel mondo, come il circuito Wir svizzero, per elaborare un modello valido per l'Italia. Con il tempo si è creato un movimento nazionale spontaneo sui buoni locali di solidarietà e sono partite le prime esperienze pratiche: ad Acilia (Roma) nel 2005 e poi a Napoli, dove è stato coniato l'acronimo Sccec».

Il principio di base è semplice. «Essenzialmente dobbiamo portare le merci prodotte localmente a essere competitive

Sembra un gioco e invece è un vero e proprio progetto finanziario di economia solidale

con quelle provenienti dalla globalizzazione - spiega il presidente di Arcipelago Toscana. Con i buoni locali aumenta il potere di acquisto delle famiglie e si permette di far affluire nella piccola distribuzione nuova clientela. L'accorciamento della filiera consente anche di retribuire maggiormente i produttori e di far diminuire i prezzi al consumatore finale». Tintori a riprova dell'efficacia dello strumento cita la sua esperienza personale di grossista del settore orafa argentiero. «Ho quattro negozi che sono miei clienti e che accettano pagamenti in Sccec. Altrettanto faccio io con loro e in questo modo sono riuscito a riportare nelle vetrine gli oggetti di un'impresa toscana che stava fido fuori mercato, spiazzata dalla maggior convenienza di prodotti esteri. In pratica, con una percentuale del 20% di pagamento in Sccec, oggi quell'azienda riesce a contrastare l'invasione di produzioni concorrenti».

Un progetto che nel nome riflette anche la sua articolazione sul territorio. «L'arcipelago è formato da tante "isole" che adottano i Buoni locali di solidarietà e che possono scambiare con le altre le eccedenze produttive, i servizi e i beni non reperibili sul loro territorio o anche solo i flussi turistici - conclude Paolo Tintori - Per esempio, io che abito vicino a Lucca, a Montecarlo, potrò comprare delle arance siciliane oppure andare in vacanza in un bed & breakfast in Calabria pagando in percentuale con i Buoni locali che circolano nell'isola Toscana».

ALL'ESTERO

Similmonete ne esistono oltre 4mila

Quella delle monete locali è un'autentica galassia. Un sogno di un'economia alternativa che nel mondo conta oltre 4mila esperienze. In Germania, insieme all'euro coesistono circa 60 valute locali diverse (Regiogeld), ben accettate e convertibili. Nel circuito svizzero sono ben 76.000 le imprese che si scambiano beni e servizi con monete locali (Wir), utilizzate addirittura per pagare le imposte provinciali, bollette e tasse municipali. Il Nord America presenta lo scenario più variegato. Si va dal Liberty dollar, proposto in una quarantina di versioni in altrettante città, all'Hour di Ithaca (NY), dove è stato addirittura istituito un fondo sanitario complementare in Hour in favore della comunità, ai Calgary Dollars. Il nostro Sccec, emesso in banconote di taglio equivalente a 0,50 euro, 1, 2, 5, 10 e 50, a dispetto del prevedibile orrore degli economisti quindi si basa su un'idea di fondo che non è del tutto campata per aria. Anzi, è solo l'ultima esperienza di alcune teorie economiche che vedono nel monopolio dell'emissione di valuta a corso legale, ora in capo all'Eurosistema, la fonte di un torto al popolo, poiché lo gravano del peso del signoraggio costituito dalla differenza tra il valore nominale e il valore reale della moneta emessa.

M.M.

«Accetto quei buoni e i clienti arrivano»

Esercenti entusiasti: in questo modo aiutiamo anche il territorio

Per toccare con mano il successo della moneta "Solidarietà che cammina" l'unico modo è provare a spenderla. All'Alloro B&B, un lussuoso bed & breakfast nel centro storico di Firenze, a pochi passi dal Duomo, si accetta il 10 per cento del prezzo in Sccec. «È un'ottima esperienza - afferma il gestore Cristian Cini, trentasei anni, sposato con

due figli - Ho già avuto tre clienti da Napoli e uno da Trento che hanno scelto la struttura proprio perché potevano pagare anche in Sccec. Del resto, il 10% del prezzo è quanto mi trattengono le agenzie o i portali per l'intermediazione delle prenotazioni. Anche a livello economico quindi non ci rimetto niente e ho un'occasione di visibilità in più».

«Anzi - prosegue - in bassa stagione ho intenzione di accettare una percentuale di Sccec superiore al 10%». E aggiunge Cini: «Il settore turistico dovrebbe fare da traino per la diffusione dello Sccec in Italia. Personalmente l'ho usato presso una fioraia di Scandicci e per l'acquisto di generi alimentari attraverso il Gas, gruppo di acquisto solidale di cui faccio parte, ma l'auspicio è di trovare fornitori per il mio bed & breakfast disposti a entrare a far parte della rete di accettatori dei Buoni. È un progetto interessante l'Arcipelago se riuscirà a prendere piede e che mi invita a fare attenzione a come e a che cosa si compra».

Nessuna incertezza sul valore dello Sccec anche per il venticinquenne Davide Niccolai, che gestisce l'Alibi Club, locale pistoiese nella zona di Porta Lucchese, dove si può mangiare, bere e ascoltare musica dal vivo. «Ho scoperto la moneta locale attraverso il Meetup Amici di Beppe Grillo - spiega Davide - Per adesso il numero di clienti che mi hanno pagato in Sccec è limitato, ma credo che il sistema nel tempo potrà funzionare. Del resto come forma di pagamento è semplice e immediatamente comprensibile. In altre piazze d'Italia come a Napoli o Roma lo Sccec è già diffuso. A Pistoia sarà un po' più dura crea-

re il giro di moneta perché si tratta di una piccola cittadina non molto aperta alle novità». Alla cassa dell'Alibi Club in bella mostra c'è il materiale che informa sul progetto Arcipelago e le sue similibanconote. «Molti dei nostri clienti incuriositi s'in-

formano - dice Niccolai - La reazione in genere è di interesse perché alla fine si tratta di uno strumento per risparmiare ed è a costo zero. Io i miei primi Sccec li ho usati per acquistare un regalo in una gioielleria di Pistoia. Spero però che in futu-

Dal lussuoso bed and breakfast alla rivendita di fiori: il sì è unanime

ro possa crearsi una filiera di fornitori per poter spendere la moneta per fare acquisti di beni e servizi per il mio locale».

Entusiasta anche Alessandro Seghi che con i soldi risparmiati nella spesa si può concedere qualche lusso in più. Operaio,



Il pagamento in euro e Sccec in un negozio dell'"Arcipelago"

presso una ditta artigiana del pistoiese, 36 anni, sposato, Alessandro afferma: «Li tengo sempre nel portafoglio e prima di fare i miei acquisti consulto l'elenco degli esercizi che accettano lo Sccec. Ho aderito fin da subito. Non è costato niente e mi

sono trovato in mano banconote per un valore equivalente di cento euro. E non si tratta di uno sconto che grava sul negoziante, ma di un valore che con i miei acquisti contribuisce a far circolare nel territorio».

M.M.

Un presidente pontederese alla guida delle "isole"

Pierluigi Paoletti, analista finanziario: così tuteliamo la nostra ricchezza

PONTEREDERA. L'Arcipelago ha un'anima... pontederese. L'associazione che riunisce le varie "isole" Sccec sparse in tutta Italia è presieduta da Pierluigi Paoletti, analista finanziario nato nella città della Vespa ma residente ormai da vent'anni a Roma.

«I vantaggi dello Sccec sono tanti - spiega - Prendiamo per esempio i supermercati delle grandi catene. Molto spesso non hanno fornitori locali e quindi non creano ricchezza sul territorio. E anche laddove si forniscono dalle piccole aziende della zona, se ne approfittano, imponendo le condizioni e dilatando i tempi dei pagamenti: quindi la ricaduta della ricchezza sul territorio è minima. La globalizzazione ha distrutto l'economia locale. E lo Sccec vuole essere una risposta anche a questo: questa moneta nasce localmente, tra piccoli commercianti, artigiani, professionisti, ma anche enti locali: ricchezza che nasce e si reinveste nel luogo».

«Sostanzialmente sono un mezzo per maggiorare il potere di acquisto delle famiglie, che si trovano sempre più in difficoltà ad arrivare a fine mese. Chi ha una pensione di 500 euro, ma può contare sui buoni accettati per esempio al 20%, vede crescere il suo potere di acquisto fino a 600 euro».

E i commercianti? «Anche loro ne traggono vantaggio, perché la moneta locale può essere spesa solo negli esercizi commerciali aderenti e a sua volta potrà riutilizzare gli Sccec per acquistare la materia prima dai produttori».

Francesco Turchi



Pierluigi Paoletti a un'iniziativa degli "Sccec"

Bar, a Pisa e Livorno blocco dei listini

LIVORNO. Le buste paga più leggere, i mutui impazziti, la gente che tira la cinghia, rinunciando a cose che fino a poco fa facevano parte della normalità quotidiana. In questa situazione si inserisce l'iniziativa della Confcommercio di Livorno che invita bar e pasticcerie a bloccare i prezzi dei listini per quattro mesi, fino al prossimo febbraio. Una misura che rispecchia una situazione che vede la categoria alle prese con un calo degli incassi. Analoga iniziativa è stata adottata dai bar aderenti alla Confesercenti di Pisa che terranno i prezzi bloccati fino a giugno 2009. «La nostra - spiega il segretario provinciale Marco Sbrana - è l'ennesima prova di responsabilità di una categoria da sempre abituata a calmierare i prezzi per andare incontro alla clientela e contenere il calo dei consumi, soprattutto in un momento di così grande difficoltà per l'economia in generale e per le famiglie in particolare».