

I BUONI LOCALI DI SOLIDARIETA'

LA CHIAVE PER LA NOSTRA RICCHEZZA



ARCIPELAGO
MONETA



COME TRATTENERE LA RICCHEZZA NEL
NOSTRO TERRITORIO, CON SEMPLICITA'
GRAZIE ALLA PROPRIA PROFESSIONE

centrofondi.it



L'economia per tutti.

centrofondi.it parla di economia e di
questioni monetarie con un linguaggio
semplice e comprensibile a tutti.

www.ecoroma.org

www.progettoscec.com

www.progettotau.org

www.progettothyurus.com

OPUSCOLO STAMPATO IN PROPRIO

Progetto per rivitalizzare l'economia locale : I BUONI LOCALI DI SOLIDARIETA'

Negli ultimi anni abbiamo assistito ad una accelerazione dell'impoverimento delle economie locali in atto ormai da decenni.

Le piccole attività industriali, artigianali, commerciali e contadine, una volta il fulcro della vita economica del nostro territorio, si stanno inesorabilmente spengendo.

Le cause di questo stato di cose vanno ricercate essenzialmente in tre fattori che esercitano un'azione centrifuga delle risorse economiche locali:

- Il meccanismo di emissione della moneta ufficiale – ogni Euro emesso dalla Banca Centrale o prestatato dal sistema bancario crea un debito della collettività e del singolo. Lo Stato è fortemente indebitato con la Banca Centrale (il debito pubblico è circa 1500 mld di euro) e le famiglie sono sempre più indebitate con il sistema bancario (circa il 40-50% del proprio reddito) per la casa e per gli acquisti, come l'auto, mobili elettrodomestici.
- la grande distribuzione, oggi in mano a multinazionali estere, drena continuamente ricchezza dal territorio e questa ricchezza non viene reinvestita localmente e le loro politiche di vendita ogni giorno diventano sempre più aggressive (vedi allegato)
- la forte immigrazione degli ultimi anni contribuisce a questo processo perché gli immigrati mandano nei loro paesi di origine gran parte dei loro stipendi e quello che serve per vivere viene speso in gran parte nella grande distribuzione, creando sempre più un problema sociale per la difficile integrazione.

I nostri paesi e le nostre città si stanno trasformando sempre più in enormi dormitori dove la vita di paese e le attività economiche sono sempre più rare.

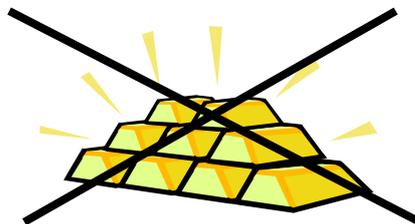
L'obiettivo di questo progetto è quello di invertire questo processo e rivitalizzare l'economia locale, attraverso l'adozione di un **BUONO DI SCAMBIO LOCALE DI SOLIDARIETA'**, di pari valore all'euro, non convertibile, che si affianchi alla valuta ufficiale.

Con questo opuscolo, insieme a quello che spiega le dinamiche di emissione della moneta ufficiale, vogliamo far capire alle persone che la via di uscita da questa drammatica situazione economica è veramente semplice quanto nascosta. In questo momento così duro per noi, c'è invece chi fa ha guadagni incredibili proprio grazie ad esso : il sistema finanziario . Il suo potere deriva dal mantenere questa situazione, con noi come gregge di pecore da tosare ogni qualvolta vogliono i reali padroni del vapore. I mezzi di scambio locali, complementari all'euro, aiutano a togliere il cappio del debito che abbiamo intorno al collo : ogni volta che lo tirano (non accordano un prestito, fanno diminuire gli euro in circolazione ecc..) noi soffriamo, dobbiamo lavorare di più, dobbiamo garantire di più (ecco Basilea 2) per avere la moneta ufficiale.

Ad oggi, organismi sopranazionali e privati, lontanissimi dalla gente governano le dinamiche economiche di ogni nazione (WTO, FMI, BSI...) ; i governi hanno delegato ogni sovranità ad essi e sono quindi inutili e sordi alla volontà popolare. Una delle poche possibilità di incidere positivamente sulle nostre vite SENZA DELEGARE nessuno sono:

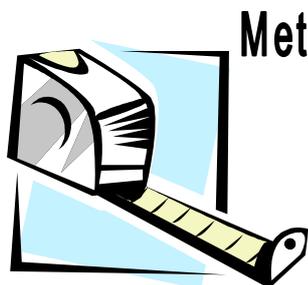
CONOSCERE CHE COSA E' LA MONETA OGGI PER CAPIRNE I MECCANISMI

- **NON CONVERTIBILE** : la cartamoneta non è assolutamente convertibile in oro. Non c'è niente dietro. Niente riserve e forzieri di oro. La cartamoneta è garantita solo dal fatto che noi la dobbiamo accettare (per imposizione, essendoci il corso forzoso dell'euro) in pagamento del nostro lavoro, dei nostri servizi, dei nostri prodotti. Quindi la garantiamo noi, non la Banca Centrale di emissione o le Banche commerciali.



- **RISERVA DI VALORE** : si può accumulare e farne uso nel tempo senza che si deteriori come ad es. altri beni oggetto di scambio.

- **MISURA DI VALORE** : è l'unità di misura del valore. Le attribuiamo la qualità del valore solo perchè misura il valore. **Ma non ha nessun valore intrinseco**, è solo carta e inchiostro. Non è la moneta d'oro, cioè la moneta merce il cui valore era dentro la moneta stessa, nel suo peso. Serve a **misurare** e facilitare gli scambi. Può essere stampata in quantità illimitata da chi ne ha il potere politico, ossia solo i banchieri.



Metro

Chilo



Moneta



Ha la qualità della lunghezza e quindi misura la lunghezza

Ha la qualità del peso e quindi misura il peso

Non ha la qualità del valore ma misura il valore

Perché allora il denaro, la moneta di carta e le carte bancarie hanno (per noi) valore ? Semplice ma tutt'altro che scontato, altrimenti non lo accetteremmo :

- perché NOI li accettiamo in cambio dei beni e servizio che NOI produciamo.
- perché lo stato, per legge, li impone per i pagamenti che fa (stipendi, pensioni...) e che ESIGE (tasse, imposte ...)
- perchè per averli dobbiamo FARE o DARE in cambio qualcosa : non possiamo stamparceli da soli, li possono stampare solo le banche. NOI produciamo il valore della moneta, ma non ne siamo i padroni. Infatti i banchieri stanno molto attenti a mantenerla SCARSA nelle nostre tasche, al fine di continuare a darci l'illusione del valore di quel pezzo di carta e farci impegnare alla morte nella sua ricerca.

**Come il sangue distribuisce ossigeno in tutto il corpo, così la moneta distribuisce potere d'acquisto al mercato
Oggi quel sangue è infetto, è sangue avvelenato dal debito**

CONFRONTO TRA MONETA DEBITO E BUONO LOCALE



- Viene stampato solo contro un titolo di debito
- Carta e inchiostro senza valore intrinseco
- Mezzo di scambio a valore convenzionale
- Costoso perchè gravata da interessi
- Credito concesso ad alcuni e negato ad altri
- Condizioni di credito differenti a seconda del potere
- Creata da entità private a beneficio privato
- Contabilità delle banche poco chiara o falsa
- Moneta internazionale : favorisce l'importazione

POTERE DI ACQUISTO = 50 UNITA' di misura



- Viene stampato e distribuito libero da debito
- Carta e inchiostro senza valore intrinseco
- Mezzo di scambio a valore convenzionale
- Non produce interessi
- Viene distribuita democraticamente
- Creata da associazioni trasparenti
- Costa poco ed ha un'impatto coalizzante tra i fruitori
- Contabilità dell'emittente controllata dai fruitori
- Stampata in base alle necessità di mercato
- Mezzo di pagamento locale : favorisce gli scambi locali

POTERE DI ACQUISTO = 50 UNITA' di misura

MEZZI DI SCAMBIO LOCALI : COSA SONO

Sembrerebbe strano chiamare un vicino agricoltore e dirgli: ho visto che hai molte pere nel tuo frutteto che non raccogli, me ne dai un po? Ti sentiresti in obbligo di dargli qualcosa in cambio, ma se poi devi pagare in moneta scarsa (Euro), DEVI andare al supermercato. Così le sue pere marciranno perchè tu comprerai quelle importate, vendute a prezzi stracciati. Prodotte in qualche paese dove la manodopera è vicina ad un costo zero e dove non ci sono diritti sindacali. E comprando quelle pere, contribuirai inevitabilmente a mandare in rovina i produttori locali ed a distruggere posti di lavoro sul tuo territorio! Un gatto che si morde la coda, insomma. Dove la *grande distribuzione organizzata* spadroneggia.

Avendo invece uno strumento di scambio locale abbondante, **il buono locale di Solidarietà**, comprare le pere dal vicino diventa semplice. E da lì parte una esplosiva economia locale che da lavoro a tanti che non ce l'hanno, mantenendo in loco la ricchezza che questo lavoro produce, e senza inquinare il pianeta con trasporti energivori ed imballaggi. Magari, senza neanche la necessità di fare una inutile TAV! Un altro effetto poi di avere mezzi di scambio su base locale è quello di disporre di un ammortizzatore rispetto alle crisi finanziarie mondiali - ai su e giù della finanza impazzita - come dicono i fondatori del circuito "Regiogeld" tedesco, che conta più di 60 monete complementari.

LA BUNDESBANK HA PRODOTTO UNO STUDIO SULLE MONETE LOCALI TEDESCHE. QUESTO DICE TUTTO ! SONO UNA REALTA',UTILIZZIAMOLE PER IL FUTURO NOSTRO E DEI NOSTRI FIGLI.

WAL-MART DIVENTA S-MART ? Da un recente articolo apparso **sul** **Herald Tribune**, si apprende di una



interessante iniziativa che sta per essere lanciata dalla catena americana di grandi magazzini a basso costo **Wal-Mart**. La società aveva recentemente richiesto una licenza per aprire una banca ma questa era stata rifiutata dal governo federale americano. La società ha quindi deciso di ampliare i servizi finanziari che già sta offrendo in 225 negozi, estendendoli almeno a mille negozi. Oltre ai servizi tradizionali, **la Wal-Mart creerà una carta ricaricabile de-**

stinata ai 20 milioni di americani che non usano i servizi bancari tradizionali. A chiunque verserà la sua busta paga nella carta, **la Wal-Mart aggiungerà 200 "WM dollari"** che saranno spendibili all'interno della catena dei suoi negozi. In questo modo aumenta il potere d'acquisto dei suoi clienti e promuove l'uso e la rapida diffusione della sua nuova valuta. Con l'apertura di 875 nuove filiali che accetteranno questa nuova valuta, entro il 2008 la Wal-Mart raggiungerà una capillarità di sportelli simile a quella della Citibank. Verranno anche offerti mutui e aperture di credito nella nuova valuta, creando un giro d'affari superiore a molte banche tradizionali. Insomma, il messaggio che il **Centro Studi Monetari** ha cercato da tempo di lanciare ai Comuni, alle comunità e che in Germania è stato raccolto da 19 città che emettono la moneta REGIO, alla fine ha fatto breccia in una multinazionale solo perché si è bisticciata col governo per una licenza bancaria... Quindi, la Wal-Mart è diventata S-MART, che in inglese, vuol dire "furba".

In Cina sono ormai **200 milioni gli utenti che usano una moneta virtuale chiamata QQ** emessa dalla società Tencent. In Italia siamo indietro anni luce in merito. I sistemi di scambio come i buoni locali sono semplici da usare e aiuteranno imprese e privati a superare questo periodo di estrema difficoltà. Utilizziamo questi metodi per ridare potere di acquisto a famiglie, piccole imprese, pensionati e chi altro ; se gli stessi metodi di WAL MART iniziano ad utilizzarli qui nella *grande distribuzione* (e forse è solo questione di tempo...) per le comunità locali saranno giorni molto, molto duri.

COME LO STATO INDUCE LA ACCETTAZIONE/ CIRCOLAZIONE DELLA VALUTA LEGALE

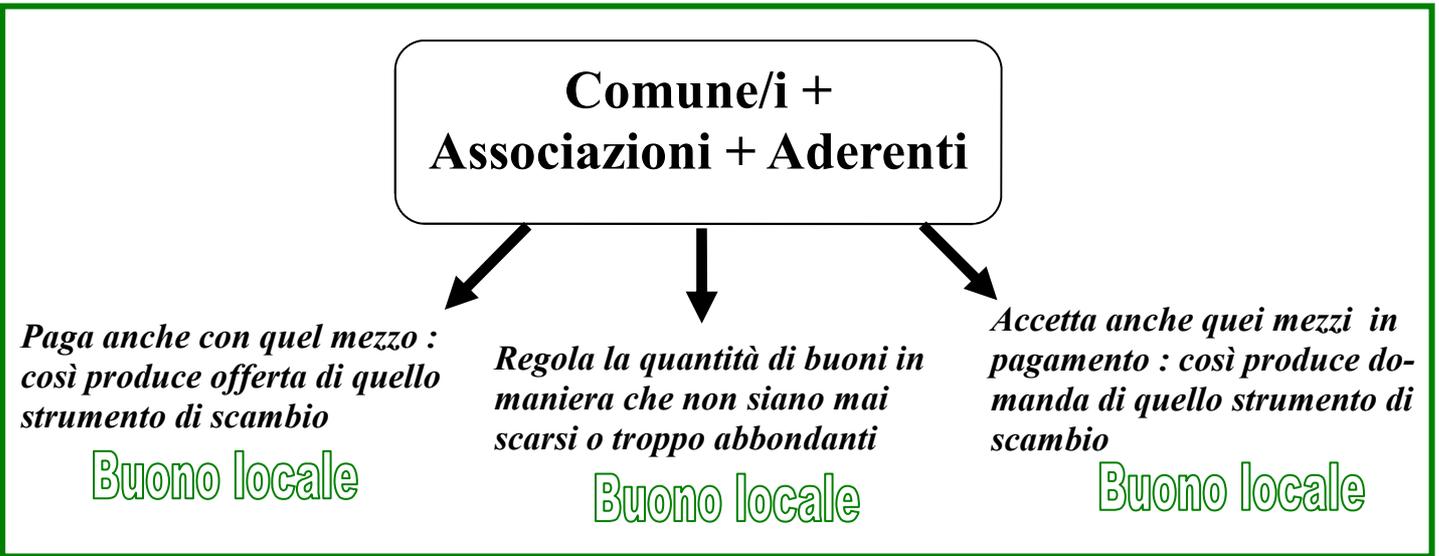
Tratto da : EUROSCHIAVI di Marco Della Luna e Antonio Miclavez



La moneta debito : come funziona il circuito economico



COME LA COMUNITÀ LOCALI SI DIFENDE DALLA TRAPPOLA DELLA VALUTA LEGALE



Il Buono locale : come riattiva il circuito economico



MEZZI DI SCAMBIO LOCALI : COSA SONO

Quasi tutte le moderne società, oggi soffrono degli stessi problemi: la disoccupazione, la scarsa scolarizzazione, la crisi da sovrapproduzione che grava sui produttori, che non hanno a chi vendere ciò che producono, la concorrenza dei paesi emergenti come Cina e India, la globalizzazione della produzione.

L'effetto visibile di ciò, che molti di noi sperimentano quotidianamente, è la difficoltà di arrivare alla fine del mese, di trovare un lavoro stabile, di poter pagare affitti e bollette, la quasi impossibilità di poter accedere alla scuola avanzata, alla cultura ed all'intrattenimento. Tutti sintomi di uno stato di carestia.

Ma se andiamo a guardare, siamo in una fase definibile come l'opposto della carestia. Le aziende, soprattutto quelle medio-piccole, magari agricole, hanno i magazzini colmi di merce invenduta perchè non riescono a competere a livello internazionale. Inoltre oltre i 2/3 dell'economia sono ormai formati dai servizi, lavoro immateriale che non dovrebbe conoscere la scarsità di materia prima in quanto essa è essenzialmente il lavoro mentale e fisico delle persone. La disoccupazione, in termini semplicistici, può essere vista come una situazione in cui c'è gente con tanto tempo libero, che potrebbe impiegare per produrre beni e prestare servizi e riceverne altrettanti in cambio, ma che è impossibilitata a farlo perchè mancano i soldi per dar corso alle transazioni. Sia come paese, che come continente, produciamo più di quello che ci serve, l'unica risorsa scarsa sono i soldi.

Bernard Lietaer, uno dei più grandi esperti al mondo di questioni monetarie ed uno degli architetti dell'Euro presso la banca centrale del Belgio, dice che è possibile progettare monete locali che si oppongono alla finanziarizzazione dell'economia e che centrino di nuovo l'attenzione delle persone sulla produzione e sul lavoro. Strumenti di opposizione fattiva alla delocalizzazione produttiva, alla perdita di posti di lavoro locali ed alla loro precarizzazione.

Margrit Kennedy, la nota economista tedesca promotrice delle monete locali in Germania, è solita raccontare questa storiella, che ciascuno di noi potrebbe vivere domattina: Una donna va in un hotel e tira fuori un biglietto da 100 euro per prenotare una camera per la notte. Con quella banconota l'albergatore paga il panettiere, la cui moglie esce e va a comprarsi un vestito, il sarto porta la macchina a riparare, e il meccanico, sempre con la stessa banconota, paga un venditore ambulante di cellulari, che poi va in albergo a prendere una camera per la notte e paga con quella banconota da 100 euro. Ma proprio in quel momento arriva la donna dell'inizio della storia, che dicendo di non volere più la camera, si riprende i 100 euro e la banconota torna quindi nelle sue mani. Appena esce dall'albergo, con l'accendino le dà fuoco...perchè, dice, era falsa!

La morale della storia è che per mezzo di una sola banconota da 100 euro si sono scambiati in un solo giorno almeno un valore di 500 euro di beni e servizi. Con una sola banconota, peraltro falsa. Traiamo da questa storia qualche conclusione: **il denaro non ha un valore intrinseco, infatti i soldi erano falsi; il valore che attribuiamo al denaro è dato dalla fiducia che riponiamo in esso; essendo il denaro una misura di valore, misura tanta più ricchezza scambiata, tanto più velocemente circola.**

Possiamo definire come locale un mezzo di scambio che non si sostituisce alla moneta nazionale (nel nostro caso, l'Euro), ma che la affianca, permettendo lo scambio tra persone, nella comunità in cui si diffonde, che hanno tanto da scambiare ma poca moneta per farlo. Nella pratica il buono locale è un semplice misuratore delle transazioni, un mezzo di pagamento nato dalla convenzione tra chi si impegna ad accettarlo.

MEZZI DI SCAMBIO LOCALI: UNA SOLUZIONE BEN SPERIMENTATA

Per far capire che gli strumenti di scambio locale sono uno strumento usato spesso nel corso della storia e quindi dagli effetti positivi ben sperimentati, citiamo l'esempio austriaco di Woergl. Nel 1931 questa cittadina del Tirolo - contava 4500 abitanti; e, fra i 2 mila adulti, 1500 disoccupati. Infuriava la grande «*depressione*», con il suo gelido corollario: la deflazione. Le aziende avevano chiuso, fallite. Il denaro non circolava; anzi era sparito. Il Comune era formalmente in bancarotta, perché non riceveva più le imposte e i tributi locali e non era in grado di pagare i suoi impiegati. Fu allora che il sindaco decise di emettere un mezzo di scambio locale, un buono locale. Il microscopico esperimento di funzionò. Il buono locale circolava velocemente e portava ricchezza. **Fu la Banca Nazionale d'Austria** - la banca privata che emetteva lo scellino, la moneta nazionale - a pretendere l'abolizione di quel fastidioso concorrente, quell'innocente rivelatore della frode fondamentale, **il signoraggio monetario**.

A forza di legge, l'esperimento fu chiuso nel settembre 1933, come contraria al monopolio monetario accordato alla Banca Centrale.

L'idea, che accese la fantasia di Ezra Pound, ha un inventore sul cui nome è stato fatto cadere l'oblio: **Silvio Gesell (1862-1930)**. **John Maynard Keynes** lodò la sua genialità. Dichiarò che le generazioni future avrebbero imparato molto più da Gesell che da lui, dedicandogli un'intero capitolo del suo libro più famoso. I suoi libri conobbero molte traduzioni, e le sue teorie conobbero molte applicazioni persino in USA, negli anni '30.

I MEZZI DI SCAMBIO complementari locali - ormai più di 5.000 esperienze in tutto il mondo - sono il modo per superare, o almeno mitigare, i fattori negativi di questa economia globalizzata, e possono, nel farlo, generare una nuove forme di socialità coesa che riesce ad autoprodursi e ad autogestirsi molti dei servizi essenziali.

Non si tratta di finanza creativa, e sotto ne avete un'esempio molto importante.

Dal febbraio 2005 circola anche nella capitale federale della Germania e come suo primo

passo solo nel quartiere centrale Prenzlauer Berg - il più politicizzato della metropoli sulla Sprea - la **"moneta parallela" regionale chiamata Berliner**. Una misura di valore e un mezzo di pagamento, con tagli cartacei per ora solo da 10 Berliner colore verde, da 5 colore azzurro e da uno colore arancione.

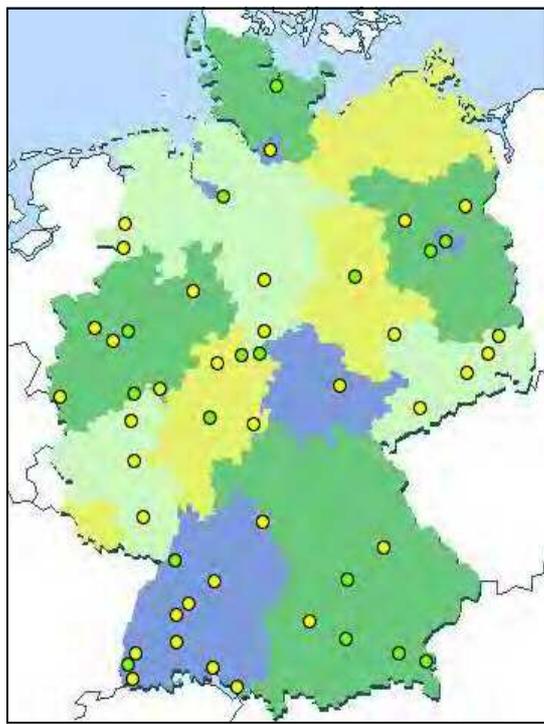
E' stato il Presidente del Bundestag, Wolfgang Thierse (Spd), a compiere il primo passo per sottolineare il significato intimo



dell'istituzione del Berliner, come fattore di promozione dell'economia berlinese. Egli si è recato, accompagnato dai fotoreporter, a fare acquisti alimentari nel quartiere Prenzlauer Berg - dove abita da decenni - e ha pagato il conto con la "moneta parallela" da poco circolante nella capitale.



COSA SUCCEDDE NEL MONDO : SOLO POCHI ESEMPI



Abbiamo già accennato al **Berliner**, una dei voucher tedeschi. In Germania ce ne sono più di 60. Le monete alternative del circuito "Regio" sono promosse dal [Regionetzwerk](#) e sono diffuse in tutta la Germania, come si può vedere in questa mappa, che deve essere aggiornata molto spesso visto le nuove monete che nascono.



In **Svizzera** e nel Principato del Liechtenstein non circola solamente la divisa nazionale che è il franco svizzero CHF, ma anche una divisa complementare il CHW.

La British Standards Institution omologa la sigla CHW per il franco svizzero WIR, di conseguenza il denaro WIR entra nella cerchia prestigiosa delle divise internazionali.

Il Wir è un'anello di 60.000 (!!!) imprese che accettano il denaro "WIR" per almeno una percentuale del 30% sulle compravendite : il circuito è attivo dal 1934 con grande volume di affari ed è conosciuto non solo in tutta la Svizzera ma è un'esempio mondiale!!! Solo in Italia sembriamo addormentati e inconsapevoli di cose che in altri paesi sono realtà e quotidianità. Il WIR ha addirittura una banca che offre servizi in franco svizzero e in WIR, con conti correnti e credito in moneta locale.

Come l'Argentina si è risolleata dopo il crack 2001? Le province argentine hanno smesso da poco di emettere la valuta provinciale conosciuta come **"buono di remissione del debito"**: perché? Durante il periodo di crisi queste valute servivano a risolvere i problemi finanziari delle province. Una volta passata la crisi, il governo, su pressioni della **Banca Mondiale** e del **Fondo Monetario Internazionale** (FMI), definì quell'esperimento come una dimostrazione di arretratezza ed anarchia. Il PATACÓN era un titolo pubblico, emesso dalla Provincia di Buenos Aires, denominato tecnicamente "Lettera di Tesoreria per Cancellare l'Obbligazione", creato per legge, con un tasso annuale del 7%, che doveva esser riscattato entro il 25 luglio 2002 e che poteva essere utilizzato per varie operazioni. Aveva sistemi di sicurezza simili alle banconote tradizionali, e poteva essere utilizzato per pagare tutte le imposte provinciali (immobili, auto, debiti pregressi, multe, entrate dirette, moratorie, etc.); tutte le imposte nazionali; le tasse municipali di molti comuni; biglietti ferroviari; bollette acqua; telefono; luce ; i servizi pubblici ed i prodotti di supermercati e centri commerciali.



COSA STA ACCADENDO IN ITALIA ?

Abbiamo poche esperienze. Gli Strumenti di scambio locale sono un argomento sconosciuto proprio per le loro potenzialità di rigenerare l'economia locale fuori dal circuito bancario.



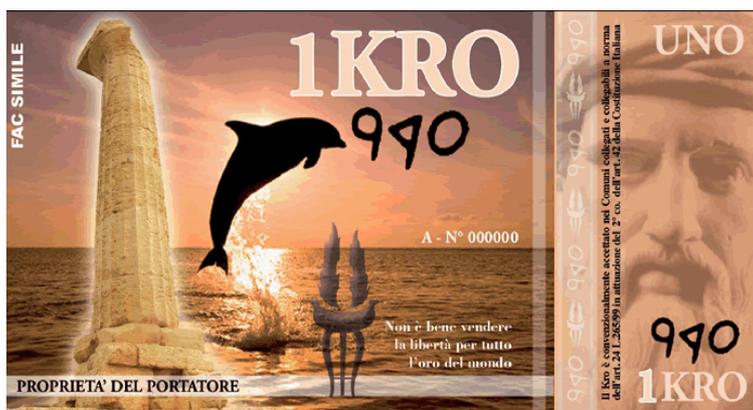
Nel 2005 è nato Ecoroma è il primo esempio da diversi anni di circuito di economia locale realmente funzionante, con il suo buono autoemesso. Viene accettato in percentuale variabile (dal 10 al 100%) sul totale dell'importo acquistato ; **viene emesso** dal partecipante al circuito, e circola liberamente all'interno. Ecoroma ha dato una grande quantità di indicazioni

per il perfezionamento degli esperimenti successivi come, ad esempio, **lo SCEC. Un punto di riferimento anche per il futuro.**



Lo sconto che cammina (SCEC) è nato da poco a Napoli ed ha già riscosso un'enorme successo. E' un buono che circola tra gli iscritti, è accettato anch'esso per una percentuale variabile e viene distribuito agli aderenti che si impegnano ad accettarlo in pagamento. Ogni aderente si trova in tasca ad esempio 100 SCEC gratuitamente, che sono vero potere di acquisto all'interno del circuito, che prima non aveva.

Può anche regalarli alla clientela così da attirarne di nuova nel circuito. Si attua così una vera forma di cooperazione, dove il bene del negozio accanto corrisponde anche al tuo. **Si forma in questo modo un reale centro commerciale naturale ; con forti potenzialità di sviluppo commerciale e sociale. E' alla ribalta nazionale per i suoi risultati!**



Il KRO sta nascendo nella provincia di Crotone grazie all'impegno e alla consulenza di Nino Galloni, profondo esperto del sistema monetario, già apprezzato direttore generale del ministero dell'economia e direttore generale del Welfare. COLIMO, SNARP, ASCOM-CONFCOMMERCIO e CONFAPI . Ogni socio ASCOM che ritirerà i 200 KRO si impegnerà, tramite sottoscrizione di apposito modulo, ad accettare i KRO in misura non inferiore al 20% dell'importo di ogni singola vendita. Sono quindi di proprietà del portatore, al contrario degli Euro che sono solo prestati al portatore, in quanto firmatario di garanzie (lo Stato titoli di debito pubblico, il privato ipoteche, fideiussioni e altro).

I SISTEMI DI SCAMBIO LOCALI , BEN STRUTTURATI DAL PUNTO DI VISTA GIURIDICO, NON DANNO ORIGINE A PROBLEMI DI NATURA FISCALE : SONO L'UNICA E VERA RISPOSTA ALLO STRAPOTERE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE.

PROGETTO PER L'ECONOMIA LOCALE : IL BUONO LOCALE



I BUONI LOCALI DI SOLIDARIETA' ACQUISTANO UN NOME LOCALE CHE NE SOTTOLINEA LA FORTE CARATTERISTICA TERRITORIALE. **ECOROMA A ROMA, LO **SCEC** A NAPOLI, IL **THYRUS** A TERNI, IL **FIORINO** A FIRENZE : PIU' PROGETTI, IDENTICI NELLA STRUTTURA, FORMERANNO UNA RETE NAZIONALE DI BUONI LOCALI CON CIRCOLAZIONE E SCAMBIO DI BENI E SERVIZI IN BUONI LOCALI DI SOLIDARIETA'. NELLA FOTO IL **TAU**, ANTICA MONETA LUCCHESE.**

Il Buono locale di Solidarietà, ha la particolarità di circolare solo in un territorio limitato (comune-i, provincia-e). Questo consente ad una parte della ricchezza prodotta nel territorio, di rimanere e di essere spesa tra le aziende, industriali, artigiane, commerciali e contadine aderenti al circuito. **Il fatto di essere uno strumento di scambio che non rappresenta una riserva di valore e che non produce interessi, potrà "contagiare" positivamente anche la moneta ufficiale a cui è legata e consentirà una maggiore velocità di circolazione delle due monete.** Maggiore sarà la velocità, maggiori saranno le transazioni effettuate e la ricchezza prodotta a totale beneficio del territorio e degli aderenti.

E' auspicabile che alle imprese, si affianchino anche professionisti come commercialisti, dottori, geometri, ingegneri ecc., professori che impartiscono lezioni varie, musica, lettere, matematica ecc., baby sitter, badanti, asili privati e pubblici, scuole di ballo, palestre ecc. Maggiore sarà la diffusione del **Buono**, maggiore sarà la ricchezza che circolerà e rimarrà. sul territorio. Per favorire una maggiore penetrazione di questo strumento e fare anche un'operazione di immagine, potrà essere coniata anche una medaglia (il **Buono in metallo**, magari una vecchia moneta caratteristica locale) di valore da definire, che circolerà al pari dei **Buoni** cartacei. Gli Enti locali coinvolti potranno studiare agevolazioni per le imprese che aderiranno all'iniziativa e per le nuove imprese (industriali, commerciali, artigiane e contadine) che decideranno di aprire la loro attività nel territorio accettando e favorendo la circolazione dei **Buoni**.

Ove possibile, ad esempio nel settore agricolo per il quale esiste uno specifico progetto http://www.centrofondi.it/sapore_cuore.htm , verranno attuate delle riduzioni della filiera produttiva che permetteranno anche di poter comprare a prezzi concorrenziali, prodotti e manifatture locali, favorendo il mantenimento della tradizione.

Al fine di favorire il successo dell'iniziativa è auspicabile che venga attivata una adeguata promozione nel territorio che faciliti la comprensione dei cittadini sull'uso ed sui benefici che ne potrà trarre l'intera comunità dall'adozione del **Buono**. Si deve ricreare il senso di appartenenza ad una comunità, ad un territorio. Per favorire l'integrazione degli immigrati presenti si potranno studiare forme per favorire l'uso del **Buono** che sarà strumento di inserimento di queste comunità nel tessuto sociale.

La penetrazione del **Buono** nel tessuto sociale ed economico non dovrebbe incontrare resistenze perché forme alternative o complementari alla moneta ufficiale sono ormai entrate nell'uso quotidiano di ciascuno di noi, basti pensare alle fidelity card, ai buoni sconto, ai buoni pasto e, facendo un tuffo nel passato, ai miniassegni degli anni '70 o ai gettoni telefonici.

Se l'adesione delle attività produttive e commerciali presenti nel territorio fossero di una certa rilevanza, si potrebbe pensare a lavorare alla costituzione di un consorzio di garanzia comune, analogamente a quanto sta accadendo in Calabria con il progetto del Buono denominato **KRO** che possa aiutare le imprese ad affrontare i cambiamenti imposti alla concessione del credito dagli accordi di Basilea 2, tramite concessione di garanzie e abbattimento di parte degli interessi e delle commissioni pagati al sistema bancario. L'obiettivo è quello di favorire e coordinare la diffusione di questi buoni locali di solidarietà in tutto il territorio italiano e poi permettere, avendo la stessa struttura e gli stessi criteri di emissione e distribuzione, di potersi scambiare le merci e i servizi in eccesso fra le varie realtà pagando ognuno in percentuale in buoni della propria località di origine. Questo permetterebbe di ricreare in poco tempo una economia nazionale, non più dipendente dalle assurde e dannose logiche della globalizzazione, portare ricchezza pura non gravata dal debito e dimostrare che esiste un altro modo di fare economia.

SCHEMA DI FUNZIONAMENTO DEL BUONO LOCALE DI SOLIDARIETA'

Emissione:

Viene fatta dall'associazione costituita ad hoc in cui parteciperanno tutte le associazioni di categoria coinvolte, gli Enti Locali ecc. ove questo non sia possibile ogni commerciante e imprenditore aderirà a titolo personale.

Il funzionamento è molto semplice. Si utilizzano dei Buoni detti **Buoni Locali di Solidarietà**, vengono stampati dall'associazione e consegnati gratuitamente ai consumatori e alle aziende che aderiscono al circuito in forma fissa o proporzionale al reddito e al fatturato. Questi buoni danno diritto ad uno sconto medio del 20% sui prezzi di listino, ma ogni esercente e chiunque sia in grado di offrire una prestazione o un servizio sceglie la percentuale da applicare. I buoni non sono convertibili in euro e hanno la particolarità di ancorare sul territorio, arricchendolo, anche la parte di spesa pagata in euro. Distribuiti direttamente alle famiglie del territorio, oltre che tra gli aderenti, potranno invogliare coloro che di solito fanno la spesa nella grande distribuzione o in altri paesi, di acquistare nei negozi del circuito.

Come vediamo nell'esempio sotto, il cliente che ha i **Buoni** (ricevuti o dall'associazione o dal negoziante), invece di (circa) 36 euro pagherà (circa) 29 in euro e 7 in **Buoni**.

In questo caso il negoziante batterà uno scontrino di 36 euro con 7 di sconto somma.

Il negoziante pagherà le tasse e le imposte ovviamente sui 29 euro effettivamente incassati.

A questo punto il negoziante potrà riutilizzare i 7 **Buoni** presso ogni altro aderente al circuito, per soddisfare i suoi bisogni in termini sia di beni che di servizi.

Poiché la spesa di **Buoni** è legata ad una spesa in euro non ci sono possibilità di inflazionare il territorio, ma non per questo vanno abbandonate le necessarie accortezze sull'emissione. Circolando in percentuale a fianco della valuta ufficiale, i buoni locali di solidarietà non hanno quelle problematiche legate alla emissione e distribuzione che invece ha una moneta che circola al 100%.

I buoni non possono definirsi propriamente una moneta, ma acquisiranno caratteristiche monetarie se riusciremo a pagare in percentuale anche tributi locali e comprare materie prime (si sta lavorando anche a questo con accordi con enti locali e paesi esteri sensibili a questi temi come Venezuela e Argentina). Anche allo stato attuale i buoni comunque soddisfano pienamente tutte le richieste di rivitalizzare il commercio locale, arricchire il territorio e favorire in chi li usa la nascita della consapevolezza sui meccanismi monetari e delle multinazionali.

Il negoziante in possesso di molti **Buoni** vorrà dire che ha avuto anche un proporzionale incremento di euro e comunque non avrà mai superato il rapporto di 20**Buoni** contro 80Euro. L'importante è che si faccia un'opera di informazione per cui per i negozianti diventi automatico dare e ricevere **Buoni** e per i clienti diventi un'abitudine portare **Buoni** in tasca.

Il **Buono** è reale potere di acquisto per chi lo usa.

I costi da sostenere per questo progetto sono minimi e di gran lunga inferiori ad una delle normali azioni di promozione commerciale (pubblicità grafica, radiofonica, televisiva) che normalmente un'azienda sostiene. I risultati, se il progetto viene attuato correttamente, potrebbero essere di notevole portata.

E' di fondamentale importanza capire che questo schema di funzionamento, in modo simile, è utilizzato da molti anni nella grande distribuzione. Come? Con i buoni sconto e le fidelity card. I supermercati hanno infatti al loro interno una larghissima gamma di prodotti, raggruppando l'offerta di molti negozi. Possono quindi beneficiare, grazie ai buoni sconto cartacei e alle fidelity card, solo della loro funzione di fidelizzazione della clientela: una volta spesi muoiono lì. Nel nostro caso il **Buono** continua a circolare ad ogni acquisto, andando a misurare una parte delle transazioni di compravendita (nell'esempio il 20% dell'importo), e circolando nel circuito porta ricchezza e clientela a chi ne fa uso. Per capire bene che è veramente semplice vedete gli esempi di cosa fa la catena PENNY MARKET e cosa farà il **circuito Buoni locali di Solidarietà**. **Il buono locale fa circolare la ricchezza nel territorio locale: questo significa meno insolvenze, meno fallimenti, più consumi**

VANTAGGI PER GLI ASSOCIATI

Gli associati sono uniti da un'elemento neutrale, il Buono locale di Solidarietà, che coinvolge gli aderenti per comunione di interessi. Il meccanismo di unione si autoalimenta senza intervento esterno.

Il progetto dei Buoni locali, specie se in rete, è ben più importante di un'iniziativa commerciale. Può assumere connotati di enorme interesse, anche mediatico; il circuito **EcoRoma**, nella sua piccola ma funzionante dimensione, **ha già riscontrato l'interesse delle TV della capitale con la registrazione di una clip per CANALE 10. Il circuito SCEC ha ottenuto molto spazio sui giornali e anche una parte dello spettacolo di Beppe Grillo a Napoli è stato dedicato allo SCEC. RAI 1 e RAI3 in tv , Rai Radio 2 hanno mandato in onda servizi, interviste e approfondimenti.**

L'unione REALE degli associati porta ad una azione sinergica del gruppo. L'esempio del Mercatale di Montevarchi (AR) è lampante. Grazie al Comune si sono uniti più di 50 produttori agricoli allestendo un unico mercato con vendita diretta : *il Mercatale*. Si sono accorti velocemente quanto fosse stata importante questa unione per realizzare un'offerta di prodotti più ampia possibile a prezzi concorrenziali riportando la gente a comprare in piazza ciò che acquistavano nella *grande distribuzione*. Nel nostro caso la rete commerciale c'è già e **il Buono locale è l'elemento catalizzante.**

I costi di realizzazione del circuito **Buoni locali**, per l'associato, sono minimi, anche in relazione al potenziale di successo del progetto. Ogni altra forma di promozione ha costi molto maggiori per la sua realizzazione = **rischio contenuto.**

Il **Buono locale** mette in relazione diretta gli aderenti che faranno acquisti reciproci alimentando il meccanismo, creando quella compattezza e identità che deve avere una realtà economico-sociale locale = **maggior volume di affari.**

La clientela abituale di ogni aderente sarà incentivata a rimanere nel circuito ottenendo una fidelizzazione ancora maggiore. Di fatto ogni commerciante invoglia la sua clientela abituale a fare acquisti anche dagli altri commercianti che accettano il **Buono locale** attuando così un interscambio che genera un **maggior volume di affari.**

Consegnando il **Buono locale** direttamente ai nuclei familiari si dà un forte incentivo alla migrazione di clientela dalla *Grande Distribuzione* verso il circuito **Buoni**. Chi abitualmente rivolge i suoi acquisti verso l'esterno ha un motivo **REALE** anche solo di provare il circuito = **maggior volume di affari.**

Possibilità di aumentare la % di **Buoni locali** accettati in particolari momenti come ulteriore promozione commerciale senza sostenere nessun costo aggiuntivo = **maggior rotazione di magazzino e minor incidenza delle rimanenze invendute.**

Il **Buono locale** è il volantino di se stesso. Nessuna promozione commerciale, permanente tutto l'anno, sta nelle tasche della gente, quindi visto, toccato e **MEMORIZZATO** ad ogni apertura del portafoglio. La circolazione permanente porterà il **Buono locale** ad essere qualcosa di familiare in un certo arco di tempo, e quindi all'uso abitudinario.

Nella *Grande Distribuzione* solo alcuni articoli, a rotazione studiata ad hoc, sono in offerta. Il **Buono locale** è una promozione **PERMANENTE su TUTTA** la gamma dei prodotti del circuito offrendo una facilità unica nel suo utilizzo.

Si possono formare gruppi di acquisto per categorie omogenee che "impongono" l'uso del **Buono locale** agli eventuali fornitori di zona **ampliando il circuito in maniera verticale con risultati eccellenti.** Avrebbero comunque riduzione di costi effettuando acquisti cumulativi. Questo sta già avvenendo, un'esempio per tutti, il progetto filiera corta adottato nelle Marche dove hanno semplicemente creato il punto di incontro tra gruppi di offerta e gruppi di acquisto.

Può essere studiato un'eventuale sito web dedicato con vetrina e servizi, come avviene ad es. per le monete locali tedesche o americane (es. <http://www.chiemgauer.info/> - <http://www.volmetaler.org/>) oppure stampato un giornalino dei Buoni locali con pagine verdi, offerte, vetrina degli associati e articoli culturali per la promozione del territorio.

Si possono sviluppare e organizzare **servizi comuni** offerti dal circuito **Buoni** come, ad esempio, la consegna a domicilio tramite la creazione del trasporto comune (pagabile in **Buoni locali** con risparmio)

Si possono organizzare eventi ed occasioni con premi in **Buoni** (in Germania organizzano tombola e gioco del lotto in buoni locali)

Azioni simili sono in fase di sviluppo in diversi parti di Italia (Crotone, Verona, Pistoia, Firenze...); **Roma e Napoli sono già partiti**. La diffusione di questo strumento sta aumentando sempre più e notevoli saranno i vantaggi anche di visibilità mediatica per coloro che lo adotteranno.

Quando il circuito è a regime, esserne fuori può essere un punto a sfavore dei non aderenti. Si vede con sempre maggiore insistenza nelle campagne pubblicitarie specialmente televisive la volontà di ricondurre ogni business ad una dimensione umana. Non per niente gli spot di banche, assicurazioni, grande distribuzione e ogni altra forma di attività spersonalizzata piazzano un volto di persona normale, rassicurante e familiare come protagonista. Anche le grandi agenzie di marketing si sono accorte che **il rapporto umano e la vendita a dimensione umana è il futuro**. Gli aderenti in questo avranno una valida mano dal **Buono**, dai rapporti che allaccerà e/o rinsalderà senza bisogno di enormi costi di marketing.



Stiamo coordinando la nascita di Arcipelago: questa sarà una rete nazionale di buoni locali omogenei, che aprirà alla possibilità di gemellaggi e scambi economici tra le varie realtà che adottano questo sistema di scambio. Ogni giorno saranno più forti le ripercussioni positive su turismo, prodotti locali, produzioni di eccellenza e quant'altro regolato in buoni locali. Esempio? Faccio le ferie a Posillipo pagando in **TAU** ed accetto **SCEC** se da Napoli mi comprano l'olio Toscano. **SCEC** che spenderò per le arance calabresi, a cui venderò il vino in **KRO** e così via.



ARCIPELAGO : LA RETE NAZIONALE

Il buono di scambio presenterà una facciata comune a tutte le realtà locali che identifica la rete nazionale, e una facciata locale che identifica il circuito del luogo. Questo al fine di ottenere la stessa accettazione in luoghi diversi favorendo anche i rapporti umani e di interscambio su scale territoriali diverse.



E' di fondamentale importanza capire che questo schema di funzionamento, in modo simile, è utilizzato da molti anni nella grande distribuzione. Come ? Con i buoni sconto e le fidelity card. I supermercati hanno infatti al loro interno una larghissima gamma di prodotti, raggruppando l'offerta di molti negozi. Possono quindi beneficiare, grazie ai buoni sconto cartacei e alle fidelity card, solo della loro funzione di fidelizzazione della clientela : una volta spesi muoiono lì. Nel nostro caso il **Buono locale** acquista anche **FUNZIONE DI MEZZO DI SCAMBIO**; continua a circolare ad ogni acquisto, andando a misurare una parte delle transazioni di compravendita (nell'esempio il 20% dell'importo), e circolando nel circuito porta ricchezza e clientela a chi ne fa uso. Per capire bene che è veramente semplice vedete gli esempi di cosa fa la catena PENNY MARKET e cosa farà il **Circuito Buoni locali di Solidarietà**.



Esempio delle possibili condizioni d'uso del
Buono locale
ACCETTAZIONE AL 20%

Aderendo al circuito....



....Ricevi i **Buoni locali di solidarietà**



Paghi in Euro + **Buoni locali**



Acquisti come con gli Euro

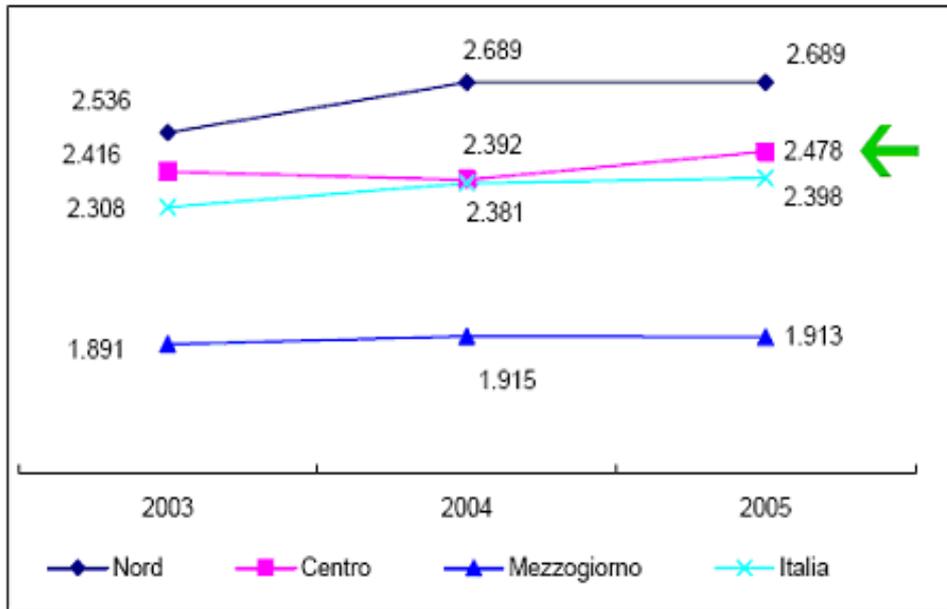


Taglio minimo del **Buono locale** :



IL BUONO PUO' ESSERE SPESO PRESSO UN QUALSIASI ADERENTE AL CIRCUITO DI ECONOMIA LOCALE :

Figura 1- Spesa media mensile delle famiglie per ripartizione geografica.
Anni 2003-2005 (valori in euro)



Dal rapporto ISTAT del 2005 rileviamo che la spesa media per famiglia nel 2005 nel centro Italia è stata di 2478 euro

Di queste il 25% circa (620 euro) sono spese che si riversano nei negozi, di cui 4-70 sono per spese alimentari e 150 ripartite tra le altre categorie merceologiche.

Sempre secondo l'Istat i consumi familiari nel corso del 2006 sono diminuiti del 3% rispetto all'anno precedente

e se incrociamo questi dati con i dati riportati nel bollettino di marzo della CCIAA di Lucca sull'andamento trimestrale delle vendite nella provincia si vede che nonostante la diminuzione su scala nazionale dei consumi, la grande distribuzione ha guadagnato ancora terreno tutto a discapito della piccola distribuzione, in particolare del comparto alimentare

Sempre da questo bollettino risulta evidente anche che c'è un aumento dei fallimenti nella provincia di Lucca con un trend di crescita che denota un deterioramento progressivo, non sporadico, dell'economia locale.

Variazione %	LUCCA	TOSCANA
TOTALE	-0,0	0,3
SETTORI DI ATTIVITÀ (Ateco 91)		
Commercio al dettaglio di prodotti alimentari	-0,7	0,6
Commercio al dettaglio di prodotti non alimentari	-0,0	-0,2
- <i>Abbigliamento ed accessori</i>	-0,6	-0,7
- <i>Prodotti per la casa ed elettrodomestici</i>	0,6	1,1
- <i>Altri prodotti non alimentari</i>	0,0	-0,6
Ipermercati, supermercati e grandi magazzini	1,3	1,5
TIPOLOGIA DELL'ESERCIZIO		
- Piccola distribuzione	-1,7	-1,5
- Media distribuzione	0,4	-0,3
- Grande distribuzione	1,2	2,1
LOCALIZZAZIONE DEI PUNTI VENDITA		
- Comuni turistici (1)	-0,9	-1,2
- Centri storici-centri città (1)	-0,9	-0,7
- Imprese plurilocalizzate	0,7	1,2

Cosa dire poi del credito al consumo ? L'indebitamento delle famiglie sta aumentando in maniera preoccupante e le finanziarie che offrono/ spacciano prestiti sono nate come funghi. Solo a Lucca la Bipopitalia Ducato ha concesso 2,7 miliardi di euro di prestiti nel 2006!! L'aumento su base annua è del 17% annuo. Pensate ci si possa indebitare all'infinito?

Dall'ultimo censimento risulta che il comune di Altopascio (LU) ha 5.130 nuclei familiari per un totale di 13.300 persone. **Se la campagna per l'uso dei Buoni riuscisse a portare anche solo un 10% di queste famiglie a fare la spesa nella piccola distribuzione avremmo un incremento del giro di affari di quasi 4 milioni di euro.**

Se la campagna per l'uso dei Buoni riuscisse a portare anche solo un 10% di queste famiglie a fare la spesa nella piccola distribuzione avremmo un incremento del giro di affari di quasi 4 milioni di euro.

* Cosa fa il supermercato PENNY Market *

PENNY MARKET ITALIA	
BILLA A.G. P.IVA 03286870286	
BIENTINA/VICOPISANO -PI-	
VIA GUERRAZZI, 4	
	EURO
POLLO FUSI	4,01
SHOPPER	0,04
SHOPPER	0,04
TORTELLINI	0,99
MORTADELLA	1,05
TORTELLONI	1,39
MOZZARELLA	1,19
FRAGOLINO	1,49
CARTA IGIEN	1,65
FESA TACCHIN	3,38
LONZA FETTE	3,39
DETERSIVI	0,95
MONTEPUL.	1,25
GELATINE	1,39
CAFFE'	3,95
LAMBRUSCO	1,39
6 SPUGNE	0,75
FAZZOLETTI	0,89
SALE GROSSO	0,09
CIF SPRAY	1,45
SPAGHETTINI	0,44
MAIONESE	0,85
OLIVE NERE	1,19
ARANCE	2,55
LIMONI	0,65
AMMONT	36,41 *
Sconto somma	7,28-S
TOTALE EURO	29,13 *
PAGAMENTO CONTANTI	50,00
NUM PEZZI: 25	
RESTO	20,87
WWW.PENNYMARKET.IT	

GRAZIE E ARRIVEDERCI	

Ref.Nr.:	926
23/03/07 16-29 009250505002 SC.N.	44
AFL0 52903090	

- Dove spendere il buono che il PENNY Market consegna la settimana prima al cliente che è andato a fare la spesa?

- Nei Market PENNY che aderiscono all'iniziativa

La presente offerta è valida solo per i seguenti punti vendita:

LOMBARDIA

- Carlo (MI) S.S. Ombra, 104
- Mercato del Garda (BS) Via Piavego
- Genova (BG) Via Venezia S.S. 11

VENETO

- Belluno (BL) Via T. Piccolo, 304
- Cuneo (CN) Via Baracca, 424
- Conegliano Veneto (TV) Viale Venezia, 20
- Padova del Garda (PD) Via Venezia
- Sp. Via Martiri del Lavoro (Mantova)
- Chiave (VI) Via T. a S. Giorgio

EMILIA

- Ferrara (FE) Via Ferrara, 2

TOSCANA

- Carrara (CO) Via Tacconagnoli, 8
- Grosseto (GR) Strada Nuova Nord, 109
- Firenze (FI) Via Etruria, 32
- Via Firenze, 108
- Santa Croce (SI) Via del Biscia, 71
- Vicopisano (PI) Via Guerrazzi, 4

LAZIO

- Albano (RT) Via Agne Gabriele 270A

MARCHE

- Civitanova (MC) Via Pasquelli/De' Angeli
- Porto d'Ascoli (PR) S. S. Benedetto del Tronto (AP) Via Italia
- Porto Recanati (PR) S. S. Adriano, 100 Via del Sole

Nome _____ Cognome _____

Via _____ n° _____ cap _____

Città _____ prov. _____ telefono _____

I tuoi dati personali saranno trattati manualmente o elettronicamente da Penny Market Italia Srl. Inoltre, previo tuo consenso, Penny Market potrà inserire i tuoi dati nelle liste o data base Penny Market per l'eventuale invio di materiale informativo pubblicitario o promozionale. Ai sensi dell'art. 13 legge 675/96 potrai esercitare i relativi diritti fra cui consultare, modificare o cancellare i tuoi dati oppure opposti al loro utilizzo scrivendo a Penny Market Italia Srl - Via Torino 25 - 20063 Cernusco sul Naviglio (MI).

Accetto che i miei dati personali siano utilizzati per le finalità a lato menzionate

SI NO

Tutta la qualità in un Penny. www.pennymarket.it

- Quanto, in percentuale, il PENNY Market abbuona realmente alla clientela ?



- Quanto incassa il PENNY Market ?
- **Incassa 29,13 Euro.**
- Chi sostiene il mancato incasso sulla merce ?
- **PENNY Market, ossia chi emette il buono sconto o accetta una fidelity card.**
- Cosa ha di diverso rispetto ad una fidelity card ?
- **Niente, ma almeno costa solo l'importo della stampa.**

I BUONI DI QUESTO TIPO "MUOIONO" NEL PUNTO VENDITA E LA RIDUZIONE DI PREZZO DEVE VENIRE PAGATA DA : RIDUZIONE DEL COSTO DEL PERSONALE, PRECARIATO, CONDIZIONI CAPESTRO PER I PRODUTTORI QUANDO QUESTI SIANO ITALIANI, MIGRAZIONE ALL'ESTERO DI OGNI PRODUZIONE POSSIBILE.

* Cosa fa il Circuito Buoni locali di Solidarietà *

NEGOZIO XYZ ITALIA

	EURO
POLLO FUSI	4,01
SHOPPER	0,04
SHOPPER	0,04
TORTELLINI	0,99
MORTADELLA	1,05
TORTELLONI	1,39
MOZZARELLA	1,19
FRAGOLINO	1,49
CARTA IGIEN	1,65
FESA TACCHIN	3,38
LONZA FETTE	3,39
DETERSIVI	0,95
MONTEPUL.	1,25
GELATINE	1,39
CAFFE'	3,95
LAMBRUSCO	1,39
6 SPUGNE	0,75
FAZZOLETTI	0,89
SALE GROSSO	0,09
CIF SPRAY	1,45
SPAGHETTINI	0,44
MAIONESE	0,85
OLIVE NERE	1,19
ARANCE	2,55
LIMONI	0,65
AMMONT	36,41 *
Sconto somma	7,28-S
TOTALE EURO	29,13 *
PAGAMENTO CONTANTI	50,00
NUM PEZZI: 25	
RESTO	20,87

GRAZIE E ARRIVEDERCI

Ref.Nr. : 926

23/03/07 16-29 009250505002 SC.N. 44

AFLO 52903090

- Dove spendere il Buono, che l'aderente consegna al cliente che è andato a fare la spesa tutta in Euro, o che ha ricevuto a casa ?

- Nei negozi che aderiscono all'iniziativa



- Quanto, in percentuale, l'aderente abbuona realmente alla clientela ?

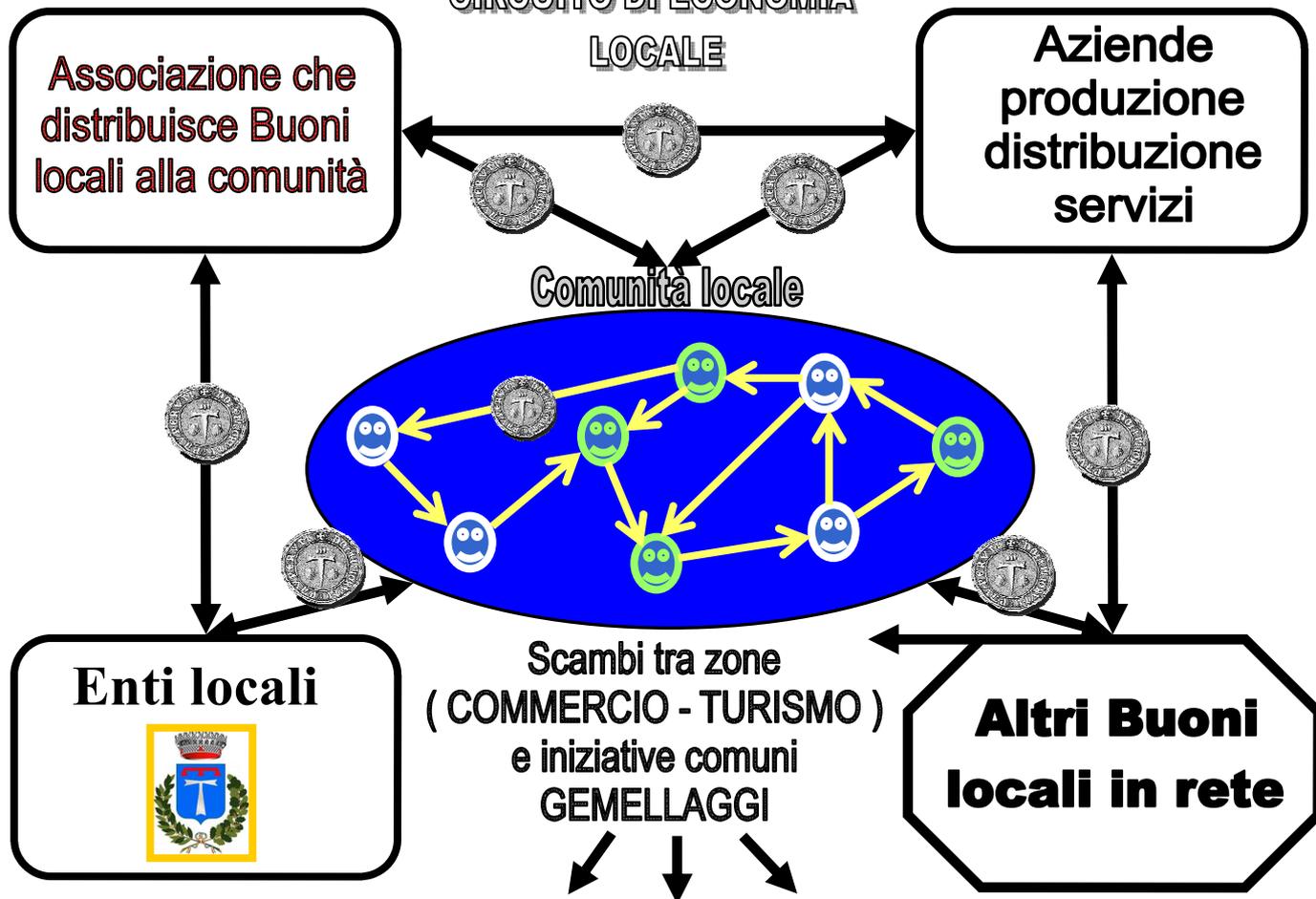
- Il 20% : l'aderente lo riceve in Buoni locali di Solidarietà circolanti nel circuito



- **Quanto incassa l'aderente al circuito ?**
- **Incassa 29,13 Euro e 7,28 TAU (arrotonderà)**
- **Chi sostiene il mancato incasso di euro sulla merce ?**
- **Nessuno, in quanto l'aderente al circuito SPENDE il BUONO che riceve presso un'altro aderente.**
- **Cosa ha di diverso rispetto ad una fidelity card ?**
- **La fidelity card costa come spesa di impianto e gestione, il Buono ha solo il costo di stampa. Con la fidelity card lo sconto che fa l'aderente è totalmente sulle sue spalle, il Buono invece può essere riscosso presso un altro aderente, il che rafforza il circuito**

I BUONI LOCALI SONO SPENDIBILI PRESSO TUTTI GLI ADERENTI : ANCHE IN VERTICALE NELLA FILIERA PRODUTTIVA, DOVE IL PRODUTTORE EMETTERA' FATTURA CON IL 20% DI SCONTO SULL'IMPONIBILE. L'ADERENTE E' QUINDI SEMPRE PARTE ATTIVA, CLIENTE O FORNITORE A SECONDA DEL MOMENTO.

CIRCUITO DI ECONOMIA LOCALE



OPUSCOLO STAMPATO IN PROPRIO

centrofondi.it



L'economia per tutti.

centrofondi.it parla di economia e di questioni monetarie con un linguaggio semplice e comprensibile a tutti.

www.ecoroma.org

www.progettoscec.com

www.progettotaui.org

www.progettothyrus.com