

L'ECOVICINANZA del Sannio

www.artempori.it

MINOR

PER UN MODELLO DI SVILUPPO TERRITORIALE RELAZIONALE INCLUSIVO ESPERIENZIALE ARTIGIANALE ECOLOGICO

Il foglio del Distretto di EcoVicinanza e di Art'Empori per una responsabilità sociale corta e per cittadinanze economiche, giuridiche ed artistiche non delegate

PRESIDIO ANTICRISI
DI MICROFINANZA TERRITORIALE

BARATTO VALUTARIO
come funziona

MENO ONERI
PER LA PICCOLA
AZIENDA LOCALE

Cento euro anticipati dalle famiglie agli esercenti locali per una reciproca convenienza e per una coesione territoriale.

Le famiglie, tra quelle in grado, anticipano ai loro abituali fornitori, negozianti e produttori, se indipendenti e locali, cento euro a pagamento di prodotti che ritirerebbero successivamente.

In cambio, in termini di baratto, fino a quando questi cento euro non sono ritirati dal cliente sotto forma di merce, senza preavviso, l'esercente praticerebbe uno sconto del 3% al cliente su tutti gli altri acquisti (lo sconto si aggiungerebbe agli altri eventuali sconti di cui già fruisce il cliente).

Se 100 famiglie anticipassero a un piccolo esercente 100 euro, i 10.000 euro, che ne conseguirebbero, all'esercente costerebbero, all'anno, 300 euro in merce a favore delle famiglie locali, invece di 900 euro in denaro che, versati alle banche, lascerebbero il territorio. Per questo possiamo definirlo "baratto valutario".

RISPARMIO, DAL 3 AL 12%
PER IL CONSUMATORE

I cittadini otterrebbero, in termini di risparmio, dal 3 al 12% annui sui 100 euro anticipati all'esercente: il 3% annuo, se spendono 100 euro all'anno presso quell'esercizio, il 6% annuo, se spendono 200 euro all'anno, il 9% annuo, se spendono 300 euro all'anno, il 12% annuo, se spendono 400 euro all'anno.

COESIONE TERRITORIALE ED ECONOMIA CONDIVISA

ValutaCorta

Baratto valutario tra cittadini ed aziende locali

Per il consumatore la valuta frutta dal 3 al 12% annui
in termini di sconto, all'azienda costa il 3% in merce

RESISTENZA ECONOMICA E SOLIDALE

Per fronteggiare la crisi economica, nel Sannio, è operativa l'iniziativa ValutaCorta, un baratto valutario tra consumatori e piccoli esercenti locali. Nato per una reciproca convenienza, consente al consumatore di fruire di un ulteriore sconto presso gli esercizi coinvolti, fino a quando, in termini di baratto, lascerà congelata presso l'esercente una quota di cento euro in acconto.

A causa del rallentamento degli scambi economici sul territorio, le aziende si ritrovano con problemi di liquidità e, sempre più, devono ricorrere alle banche. Ma queste non sono in grado di finanziare ulteriormente le piccole aziende locali e, anche quando assecondano le richieste dei piccoli esercenti, devono pretendere interessi e spese che vanno a incidere ulteriormente sulle perdite delle aziende locali e, in un circolo vizioso, erodono maggiormente i redditi presenti sul territorio.

A questo punto, diventa necessaria una finanza dal basso che coinvolga il cittadino. D'altra parte, il cittadino, per i suoi risparmi depositati in banca, ottiene mediamente l'interesse dell'1% annuo: quegli stessi risparmi, la banca li presta alle aziende locali ottenendo in media il 9% di interessi annui.

Si pensi al beneficio per l'intera l'economia territoriale, se molte famiglie sannite, potendo permetterselo, invece di depositarli in banca, utilizzassero mille

euro per anticipare cento euro a dieci concittadini, loro fornitori abituali e indipendenti (salumieri, fruttivendoli, ristoratori, librai, edicolanti, profumieri, parrucchieri, estetisti...), ottenendo, in cambio, come baratto, di fruire di un ulteriore sconto del 3% sugli altri acquisti.



Considerando che i cento euro in acconto fruttano il 3% per ogni cento euro spesi, se il consumatore acquista presso l'esercizio quattrocento euro

all'anno, i cento euro lasciati in acconto fruttano il 12% annuo. Invece, all'esercente ogni quota da cento euro costa il 3% in merce a favore del consumatore locale e non il 9% in denaro che, a favore delle banche, lascerebbe il territorio.

Ma anche le filiali locali degli istituti di credito si avvantaggerebbero, visto che il baratto valutario consentirebbe alle piccole aziende locali di restare in vita e di essere solventi con le banche loro creditrici. In pratica, il rischio creditizio non sarà solo a carico delle banche locali ma spalmato anche sul territorio tramite le famiglie aderenti al baratto valutario. Ma il risparmiatore, a differenza delle banche, non rischia perdite: quando vorrà, senza preavviso, potrà recuperare in merce i cento euro anticipati in acconto.

Quindi, resistere alla crisi economica, tramite il baratto valutario, agevolerebbe anche una cittadinanza economica non delegata e un'inclusione del vicino esercente, quindi, una felicità diffusa.

Aderisci come consumatore

- Versi 100 euro in acconto al tuo negoziante di fiducia.
- Fino a quando non ritiri l'acconto in merce, ottieni il 3% di sconto in più su tutti gli altri acquisti.
- Sei solidale con il negoziante in crisi e i 100 euro ti fruttano dal 3 al 12% all'anno.
- Agevoli un'economia che resta sul territorio.

**DIVENTA
CO-NEGOZIANTE
CO-ARTIGIANO
CO-PRODUTTORE**

ESERCIZI INDIPENDENTI

Aderisci come esercente

Possono utilizzare questo baratto valutario le piccole aziende locali, in quanto fornitrici dirette e abituali di una famiglia:

- NEGOZIANTI INDIPENDENTI salumieri, fruttivendoli, ristoratori, librai, edicolanti, profumieri, palestre...
- PICCOLI ARTIGIANI calzolai, lavanderie, parrucchieri, estetisti...
- PICCOLI PRODUTTORI AGRICOLI contadini, allevatori e trasformatori che producono per la filiera corta...

Ogni azienda utilizza l'iniziativa autonomamente dal Distretto di EcoVicinanza che ha il solo compito di promuoverla. L'esercente che utilizza il baratto valutario, se vuole anche inserire, gratuitamente, il proprio nominativo fra gli "ESERCENTI ADERENTI alla Valuta-Corta", sul volantino e sul sito, contatti ecovicino@yahoo.it

CONTATTI

ecovicino@yahoo.it - 331 1571 893
www.valutacorta.wordpress.com
www.artempori.it

ValutaCorta

BARATTO VALUTARIO
TRA CONSUMATORI E AZIENDE LOCALI

www.valutacorta.wordpress.com - www.artempori.it
Distretto di EcoVicinanza di Benevento

Le associazioni promotrici

ECONOMIA SOLIDALE

EcoVicinanza DISTRETTO DI

DES DISTRETTO DI BENEVENTO
DI ECONOMIA SOLIDALE
E DI ARTE INCLUSIVA

Comunità delle Aziende Corte
e Cittadini portatori di specificità

- NEGOZIANTI PRODUTTORI ARTIGIANI
- ARTISTI ASSOCIAZIONI
- COMPETENZE EXTRAPROFESSIONALI

Resistenza P'Artigianale
Movimento per l'approccio
artigianale e territoriale

NELLA PRODUZIONE DI BENI mestieri manuali
NELLA PRODUZIONE AGRICOLA mestieri contadini
NELLA AUTOPRODUZIONE e baratto
NELLA RIVENDITA negozi indipendenti
NELL'ACQUISTO consumatori responsabili
NELLA FRUIZIONE DELLE ARTI fruitori esperienziali

SOLDOCORTO
DI SANNIO
ECOVICINO

Art'Empori.it

MOVIMENTO ARTISTICO/ECONOMICO PORTALE
DI FRUITORI RESPONSABILI | DI INFORMAZIONE RESPONSABILE

gasb BENEVENTO
ARCOBALENO

GRUPPO D'ACQUISTO
SOLIDALE E BARATTARIO

CONSUMO CRITICO
TANDEM21
COMMERCIO EQUO E SOLIDALE

tamente
Lentamente
società cooperativa agricola



Terapia
**Corpo
Anima
Spirito**
Sant'Arcangelo
Trimonte BN

Gli esercenti aderenti

IN VIA SPERIMENTALE

0824 31 71 09 BENEVENTO
Libreria Masone
INDIPENDENTE

CaffEmporio
CIBO BIO, A KM ZERO
E DEL COMMERCIO EQUO E SOLIDALE
BIO.BAR & BIO.EMPORIO - BENEVENTO 331 1571 893

ALIMENTI BIOLOGICI. COSMETICI. ERBORISTERIA
Natura Amica
NATURA AMICA. BENEVENTO. 0824 28 995



Oro del Sannio
AZIENDA AGRO ERBORISTICA
SANTA CROCE DEL SANNIO | BN
0824 28 995 www.ordelsannio.it

ECONOMIA P'ARTIGIANALE

MOVIMENTO PER L'APPROCCIO
ARTIGIANALE E TERRITORIALE NELLA

- PRODUZIONE DI BENI mestieri manuali
- PRODUZIONE RURALE contadini
- AUTOPRODUZIONE e baratto
- RIVENDITA negozi indipendenti
- ACQUISTO consumatori responsabili
- FRUIZIONE esperienziale delle arti

Resistenza P'Artigianale

Partigiano del XXI secolo è chi agisce in modo artigianale resistendo alle multinazionali e all'omologazione dei consumi, attuali colonizzatori dei territori e dell'immaginario collettivo.

Si producono oggetti e cibi artigianali e resistenti alla crisi, se realizzati in modo familiare e per il territorio.

Si producono vendite artigianali e resistenti alla crisi, se svolte da negozianti indipendenti e territoriali.

Si producono acquisti artigianali e resistenti alla crisi, se svolti in prima persona e territorialmente, in modo non seriale, non delegato.

Si è autori di fruizioni artigianali delle arti e resistenti alla crisi, se svolte in modo esperienziale e non delegato.