



Rivitalizzare le economie locali

Arcipelago SCEC - numero registrazione 3/10445 ufficio entrate Roma, Codice 97508540586,
Sede legale Via Marcantonio Odescalchi n. 3, 00152 ROMA - fax 0697244829
info@arcipelagoscec.net



Indice generale

Chi siamo.....	3
Cosa sono gli ŠCEC.....	4
Un semplice esempio di utilizzo degli ŠCEC.....	5
Come funziona Arcipelago.....	5
La progettualità in Arcipelago.....	6
L'artigianato.....	6
L'industria.....	6
L'agro-alimentare.....	6
Gli Empori di Territorio e le Botteghe di Quartiere.....	8
Stato attuale.....	8
Creazione del mercato.....	9
Accorciamento delle filiere.....	9
Economie di scala.....	9
Vendita diretta.....	10
Rifiuti 0.....	10
Trasporti.....	11
Energia.....	11
Snodo di rete.....	11
Smistamento ordini.....	12
Punto di smistamento per gruppi di acquisto.....	12
Supporti informatici.....	12
Rapporti fra i produttori e i punti vendita.....	13
Certificazione dei prodotti.....	13
Punti di ristoro.....	13
Creazione di un marchio.....	14
Coinvolgimento delle scuole.....	14
Alimentazione e salute.....	14
Recupero di artigianato e antichi mestieri.....	14
Angolo del riuso.....	15
Integrazione sociale e sviluppo della solidarietà.....	15
Considerazioni attuative.....	15
Conclusioni.....	15
Appendice 1.....	16
Formazione scolastica e attività sociale nell'esperienza di Crotona	
Articolo apparso sul sito della provincia di Crotona:.....	16
Appendice 2.....	18
Emporio dell'usato.....	18
La struttura.....	18
I Ruoli.....	18
Snodo di rete.....	19
Appendice 3.....	20
La tecnologia in ArcipelagoŠCEC.....	20
ContoŠCEC: Contare il Donare.....	21
Chi può attivare ContoŠCEC?.....	21
Come si può attivare ContoŠCEC?.....	21
Quanto costa?.....	21
E-commerce, come fare?.....	21
Cosa è un PuntoŠCEC?.....	22
Come usare ContoŠCEC?.....	22
Come funziona lo SCEC: emissione, distribuzione, utilizzo e trasformazione.....	23
Il calcolo e la certificazione dei corrispettivi nelle transazioni a parziale pagamento in ŠCEC.....	24



Chi siamo

“ ... È preferibile sforzarsi di accendere un lume, anziché inveire contro le forze oscure del male ”

Federico Caffè

Un insieme di persone che voglia farsi Comunità deve prendere coscienza innanzi tutto del principio della responsabilità di ogni individuo, qualunque ruolo esso rivesta, qualunque sia il suo livello di cultura, coscienza, esperienza.

Solo questo potrà definirsi vera Democrazia: la partecipazione attiva di ciascuno a quanto diviene, si concretizza e continuamente si modifica nelle cose comuni e nella comunità nel suo complesso.

Ci sono motivazioni che muovono le persone, da sole o in gruppo, ad un agire concreto, costruttivo e positivo e prendono avvio da esigenze che hanno superato motivi di contrapposizione per lasciare il posto a moti di collaborazione.

Questo è all'origine e fondamento di Arcipelago ŠCEC.

Siamo una mescolanza e miscela di persone differenti per cultura e formazione; proveniamo da esperienze parziali, da categorie di professioni e mestieri, le quali hanno messo a disposizione di chiunque l'esperienza della loro unione e partecipazione condivisa. Viene ricercato il Massimo Comune Denominatore nella partecipazione attiva e responsabile: una Comunità di persone, di cittadini.

“Quando il popolo farà strada, i leader si accoderanno”

Gandhi

Per far questo Arcipelago ha “iniziato” dall'economia. In economia ha “iniziato” dal mezzo di scambio.

Ciò è semplicemente coerente all'assunto del principio della responsabilità di ogni individuo; l'auto-responsabilità prenderà corpo da quanto oggi maggiormente divide, classifica, categorizza; da ciò che ci rende “concorrenti” l'uno con l'altro; da quello che pretende di misurarci non per quanto siamo ma per quanto possediamo.

Siamo partiti per questo lungo viaggio affrontando proprio ciò che oggi è quanto di più distante da un sentire sociale, aggregante, comunitario: un sistema economico, che divide e abbandona.

Lo abbiamo fatto partendo da noi, dai nostri spazi, da quanto possiamo e dobbiamo fare senza aspettare adesioni dall'alto, da istituzioni o rappresentanze: è necessario, innanzi tutto, re-imparare a rappresentare noi stessi.

Ripartire da noi significa restituirci quel valore che l'uso del denaro ci ha tolto: non il denaro in sé, che è solo un oggetto, uno strumento neutro, nato per veicolare al meglio quanto sappiamo fare e dare (merci, servizi, beni), bensì l'uso che ne è sempre stato fatto, distorto e fuorviante.

Se il denaro diviene altro, assumendo un valore, ed un conseguente potere, ciò che può e deve essere fatto da noi è sottrargli questo fasullo valore, ed illusorio potere, e restituirlo a quanto è invece degno di avere un reale valore: l'essere umano e la sua Comunità, responsabile, democratica e aggregante.

Per fare ciò Arcipelago ha creato gli ŠCEC, i Buoni Locali.



Cosa sono gli ŠCEC

Gli ŠCEC sono la conseguenza più logica del perché è nato, di come funziona e, in definitiva, di cosa è Arcipelago ŠCEC.

Sono il simbolo concreto di un patto, stretto fra persone comuni, imprese commerciali, artigiane ed agricole, fra professionisti ed Enti Locali, al fine di promuovere e agevolare localmente lo scambio di beni e servizi accettando una percentuale del prezzo in Buoni Locali.

Sono stampati e distribuiti dall'Associazione Arcipelago ŠCEC in base a criteri predeterminati, pubblici e trasparenti; ogni associato diventa comproprietario dei Buoni Locali e gli spettano ŠCEC gratuitamente ed in ugual misura rispetto a ciascun altro associato.

Gli ŠCEC sono la rappresentazione dell'atto di fiducia tra gli associati e si usano insieme agli Euro; rappresentano una diminuzione della spesa, aumentando il potere di acquisto delle famiglie che partecipano al circuito di Arcipelago. Una rinuncia del singolo ad una percentuale del prezzo di vendita che agevola tutta la comunità, lui per primo. Possiamo allora definire gli ŠCEC come una "contabilità" della reciproca fiducia: metro di misura di una solidarietà fattiva, economicamente circolare e quindi per tutti conveniente.



Per motivi di praticità hanno un cambio di 1:1 con l'euro (quindi uno ŠCEC equivale ad un Euro) ma, ovviamente, non sono convertibili perché gli ŠCEC non avendo un valore monetario possono solo essere utilizzati.

Al momento dell'iscrizione colui che li accetta a fronte di un bene o di un servizio – ovvero il produttore, il commerciante, l'artigiano, il professionista – indica la percentuale di accettazione dei Buoni Locali, valore che si aggira solitamente tra il 5 e il 30 % del prezzo di vendita.

Ogni associato, sia esso fruitore ovvero la persona fisica, che accettatore, quindi il professionista, l'artigiano, il commerciante ecc. riceve, all'atto dell'iscrizione, 100 ŠCEC. L'obiettivo comune è rendere questa distribuzione periodica fino a divenire mensile. Ciò avverrà nel momento in cui il circuito locale sarà in grado di garantire e permettere una utilizzazione dei Buoni Locali circolare, costante e continuativa.

Gli ŠCEC oltre che in forma cartacea, si scambiano anche elettronicamente attraverso il **ContoŠCEC**, facilitandone così l'utilizzo anche nel circuito nazionale e favorendo l'interscambio di beni e servizi fra soggetti lontani.



Un semplice esempio di utilizzo degli ŠCEC

Un qualunque associato acquista un prodotto, o utilizza un servizio, di un'altro associato il quale, ad esempio, accetta di ricevere ŠCEC pari ad un 20% del prezzo.

Esempio d'uso dello **SCEC** **ACCETTAZIONE AL 20%**



Se la spesa è di 50 euro, l'associato pagherà 40 euro e consegnerà 10 ŠCEC: il quantitativo di ŠCEC consegnato è il simbolo concreto della compartecipazione a migliorare il fluire degli scambi all'interno del proprio territorio.

L'associato che ha accettato i 10 ŠCEC sa che può contare sulla volontà di altri commercianti, produttori, artigiani, professionisti, iscritti ad Arcipelago, di rinunciare a loro volta ad una percentuale di guadagno sulle loro vendite. Questa è un circolarità che manifesta la più concreta solidarietà: quella che ognuno riconosce all'altro ricevendone altrettanta.

E' una solidarietà che, come conseguenza, restituisce a tutti un benessere che non si esprime solo economicamente, ma soprattutto socialmente. Il buon risultato di una persona diviene buon risultato per tutta la comunità: circolazione di lavoro, scambi, passioni.

Come funziona Arcipelago

Nelle opzioni d'iscrizione all'Associazione vi è quella di **Sostenitore**. In Arcipelago il Sostenitore non è colui che dona denaro: dona se stesso; cioè mette a disposizione le proprie esperienze, conoscenze, professionalità unite alla cosciente volontà di partecipare alla costruzione di una società nuova.

In sintesi così funziona Arcipelago!

Conoscenze, esperienze, professionalità si sono divisi oneri e compiti per offrire la migliore organizzazione possibile coerente con le finalità: creare gruppi attivi sui territori.

Oggi il Coordinamento Nazionale di Arcipelago ŠCEC è conseguentemente costituito da quanti hanno dato vita, sui territori, ad associazioni locali di Arcipelago (le Isole nel nostro linguaggio).

Ad ora, novembre 2009, siamo presenti in 11 regioni attraverso **14 Isole territoriali**, che a loro volta coordinano "Zone", lì dove sono presenti sostenitori del progetto.

Crescendo, anche attraverso l'apporto di specifiche professionalità, sono nati Tavoli di Lavoro interterritoriali sulle diverse tematiche che Arcipelago sta affrontando, a partire dai progetti sulle economie territoriali, su piani di sviluppo di aziende e con particolare attenzione al settore agro-alimentare e all'artigianato, dove è già stato prodotto un progetto che rappresenta il vero simbolo-sintesi di Arcipelago: gli **Empori di territorio e le Botteghe di quartiere**.



La progettualità in Arcipelago

Le proposte progettuali di Arcipelago ŠCEC nascono dall'osservazione dei processi di cambiamento e dalle loro motivazioni.

L'artigianato

Il processo di smantellamento dell'economia reale nel nostro Paese inizia con la marginalizzazione prima, la distruzione poi, dell'artigianato primario. Burocratizzazione ossessiva e sistemica; morte del vero apprendistato "di bottega"; declassamento, nell'immaginario collettivo, dei mestieri, attraverso la mono-cultura – mito – della laurea, unico simbolo di stato riconosciuto e, quindi, ricercato e voluto dalle famiglie.

Vediamone il riscontro: all'inizio degli anni '70, l'Italia era uno dei leader mondiali nel numero dei brevetti.

Oggi siamo oltre il 40° posto.

Ogni processo seriale, qualunque sviluppo tecnologico che possa diventare prodotto, essere industrializzato, quindi, passa da mani di uomini, di artigiani che quella materia, quel prodotto conoscono, manipolano, creano: nasce il prototipo.

Uccidi il prototipo, distruggi la filiera.

L'industria

Il processo prosegue con l'attacco all'imprenditoria pura, alla capacità di trasformare quel prototipo in prodotto per tutti, al vivere l'azienda come soggetto primario in cui l'obiettivo era il fare non il denaro, visto ed utilizzato per meglio produrre.

Ebbene con tutte le conflittualità – spesso generate "ad arte" come strumento di divisione sociale e deviazione dai problemi reali – gli errori, o vere e proprie storture, l'imprenditoria italiana è stata un modello imitato in tutto il mondo – la famosa "qualità totale" dell'industria giapponese degli anni '80 fu il frutto di anni di studio della migliore imprenditoria italiana degli anni '60 e '70 – imitato nella qualità, ma anche nelle proporzioni: aziende a misura d'uomo (basterebbe ricordare Adriano Olivetti).

Gli anni '80, che iniziano con la *deregulation Reaganiana* (1981), cioè l'atto ufficiale della separazione della finanza speculativa dall'economia concreta, vedono nel nostro Paese l'inizio della fine dell'imprenditoria: assorbimenti, accorpamenti, finanziarizzazione, accettazione passiva delle tecniche ed obiettivi del marketing anglo-sassone (il cui slogan primario era "*l'azienda di prodotto vende ciò che produce, l'azienda di marketing produce ciò che si vende*"): in tempi relativamente brevi i rapporti di investimento si alterano prima, rovesciano poi; da un 70% reinvestito nel fare ed un 30% nel marketing, si giunge ad un 30% nell'industriale, 70% nel marketing.

Manager, più o meno rampanti, prendono il posto degli imprenditori, spesso umiliati nel ruolo "vetrina" di Presidenti senza deleghe.

Manager esperti di finanza, non del fare; di numeri e modelli matematici non di uomini e prodotti.

Gli investimenti si spostano ulteriormente: dal marketing alla finanza pura, alla borsa; i debiti divengono il soggetto primario: prima si deve costantemente aumentare il fatturato per non farsi raggiungere da quello; oggi lo si deve fare per non farsi distaccare troppo da un debito che ha preso il largo, irraggiungibile da qualunque produzione e commercializzazione.

La sovrapproduzione diviene norma, l'incitamento al consumo indiscriminato obbligo.

L'industria è oggi al capolinea, inevitabilmente.

Tradendo la qualità, unica garante di non imitabilità e quindi di mercati certi, la quantità voluta si è scontrata con la capacità di massificazione di Stati ed intere regioni (vd. il Sud-Est asiatico) i cui costi produttivi sono e resteranno per molto, inviccinabili.

L'agro-alimentare

Restava il comparto agro-alimentare, gioiello di un Paese capace di creare tipicità come nessun altro Paese al mondo (noi abbiamo 100 formaggi tipici in più della Francia!); di trasformare produzioni umili in gioielli gastronomici; di raggiungere livelli qualitativi eccelsi in una quantità esorbitante di territori.

Qui il killer prende nome GDO, Grande Distribuzione Organizzata con tutto il suo apparato comunicativo in grado di suggestionare e determinare scelte, di orientare una popolazione, invero disorientata e disinformata.



Alla produzione si utilizzano gli stessi argomenti dell'industriale: "è indispensabile ingrandirsi per concorrere"; slogan dei mediocri, di chi non avendo qualità può solo sopravvivere con quantità e prezzi bassi.

L'indirizzo dei fondi europei fa il resto: determina la vita e la morte di interi comparti; sconvolge tradizioni locali al punto di modificare paesaggi pur di ottenere finanziamenti.

Muoiono centinaia di prodotti, di settori, di filiere, muore la stessa biodiversità, il mercato locale in nome della globalizzazione dei mercati; muore il buon senso: un semplice sciopero degli auto-trasportatori genera il vuoto negli scaffali di prodotti in realtà accessibili a pochi chilometri, ma non rientranti nel flusso di merci della GDO.

Dipendenza assoluta da territori – ma soprattutto da marchi praticamente monopolisti – lontanissimi, per produzioni da sempre esistenti sui nostri territori.

Prezzi e divisione degli utili che sfuggono totalmente alle capacità di produttori e piccoli commercianti che giungono a determinare la graduale ma costante chiusura di produttori e commercianti: quelli stessi suggestionati e convinti anni prima a "seguire l'onda" delle grandi produzioni assistite e dei "marchi prestigiosi". Dall'osservazione, dallo studio e analisi di quanto abbiamo qui sintetizzato nasce l'approccio progettuale di Arcipelago ŠCEC.

Nasce dall'apporto di Sostenitori attivi nell'Associazione che hanno messo a disposizione le loro conoscenze ed esperienze professionali, in vari ambiti e settori. Da qui le nostre proposte rivolte alle Amministrazioni Locali, agli artigiani, imprenditori, produttori, commercianti.

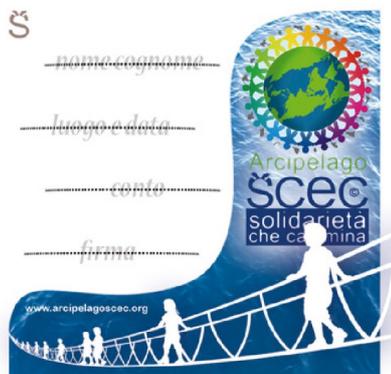
Proposte che continuamente, con il crescere dell'Associazione e l'apporto di professionalità nuove, si arricchiscono.

Arricchimenti che ci consentono, oggi, di sottoporre progetti concreti come:

Gli Empori di Territorio e le Botteghe di Quartiere - I piani territoriali ed aziendali Gli strumenti informatici - Il piano per la logistica ed i trasporti



Vetrofania



Tessera associativa



Cartella espositiva della
% di accettazione



Progetto integrato per un'agricoltura di qualità al servizio della comunità

La finalità che ci si propone con questo progetto è di:

- portare un prodotto locale di qualità sulle tavole di tutte le famiglie a prezzi da hard discount
- dare ai produttori locali una giusta remunerazione e visibilità per i loro prodotti
- creare una struttura di distribuzione che agevoli i prodotti locali ed i negozi di prossimità
- creare una cultura di solidarietà, integrazione e sviluppo sociale
- fare una corretta informazione alimentare come elemento primario per la salute e la prevenzione delle malattie
- salvaguardare le tradizioni locali e creare posti di lavoro formando imprenditori con una nuova cultura imprenditoriale tesa alla collaborazione e al benessere della comunità sociale.

La metodologia è quella di lavorare su più piani per ottenere i migliori risultati nel medio termine. Si lavora quindi:

- sul piano economico prevedendo modalità nuove di produzione, trasformazione, distribuzione,
- sul piano culturale e dell'informazione sulla sana alimentazione attraverso cui si attua lo spostamento della domanda interna verso prodotti sempre più connotati da qualità;
- sul piano della formazione scolastica per gli istituti professionali, sia durante il corso di studio che come specializzazione post diploma per una nuova cultura di impresa collaborativa e al servizio della comunità;
- sul piano sociale attraverso un recupero della solidarietà reciproca e con una politica di prezzi accessibili anche alle fasce deboli della popolazione e l'aiuto a forme di creatività che sino ad oggi sono state penalizzate;

L'obiettivo è quello di riqualificare il territorio e la comunità sociale, arrivando a lavorare anche sui flussi turistici mirati alla degustazione dei prodotti agroalimentari di eccellenza.

L'azione congiunta fra amministrazioni locali, scuole, associazioni, ASL e strutture di accoglienza turistico alberghiere del territorio è auspicabile per ottenere risultati veloci e duraturi nel tempo.

Stato attuale

Il produttore che si affida al mercato vendendo i suoi prodotti alla GDO, quando ci riesce, oppure ai grossisti, spunta prezzi a volte molto inferiori anche al punto di pareggio, con tempi di pagamento delle fatture molto dilatati nel tempo con inevitabile ricorso al credito e all'anticipazione bancaria, azione questa che oltre ad essere piuttosto onerosa a causa degli interessi passivi, nell'ultimo periodo si sta rivelando anche più difficile a causa delle restrizioni dei parametri di concessione del credito bancario

L'unica alternativa quindi è rivolgersi alla vendita diretta qualificando la produzione (Farmers Market, Km 0, mercatini de biologico ecc.).

La difficoltà maggiore è creare il mercato e la visibilità alle produzioni locali di qualità e anche ove si riuscisse in questa impresa, si tratterebbe sempre di una nicchia di mercato formato da consumatori consapevoli e disposti anche a spendere di più, come dimostra il fenomeno del prodotto biologico. **Nicchia che però si ridurrà sempre più con l'aumentare della crisi economica e del numero sempre maggiore dei produttori che si rivolgono a questo segmento di mercato.**

Seguendo il paradigma in cui il prezzo finale di un prodotto è dato dai costi di produzione più un giusto guadagno, avremo prezzi molto elevati e quindi soddisferà solo una piccola parte di produttori e di consumatori anche se si avrà una qualità superiore della produzione, oltre naturalmente alla difficoltà a ritagliarsi spazi di vendita sufficienti, con un conseguente dispendio di risorse che poi inevitabilmente si riflettono anch'esse, sul prezzo finale.

Per affrontare adeguatamente questo difficile periodo storico e portare i **prodotti di qualità** sulle tavole di **tutte** le famiglie, facendo così **tornare nella norma** (il prodotto di qualità per tutti ad un prezzo accessibile) quello che oggi invece è **l'eccezione** (il prodotto di qualità solo ai ceti più agiati), è necessario inserire dei correttivi che contribuiscano a fare sistema e a creare mutazioni significative e durature nell'economia locale e nella comunità sociale.



Creazione del mercato

Si deve creare una cultura nuova sul cibo di qualità anche inteso come prevenzione primaria delle malattie¹, attraverso il coordinamento con le strutture a questo preposte ASL, Enti Locali, Ospedali ecc. ed una azione specifica sulle mense scolastiche, ospedaliere che dovranno usare cibi prodotti nel territorio di qualità superiore e con qualità nutrizionali adatte, magari reintroducendo le mense interne.

Il coinvolgimento nel progetto delle scuole professionali, in particolar modo degli Istituti Agrari e Turistico Alberghieri ma anche quelli specifici per l'artigianato e l'amministrazione aziendale, aiuterà nella formazione di una nuova cultura imprenditoriale ed al rilancio del territorio.

Lo spostamento della domanda verso la produzione locale di qualità assicura alle imprese una continuità di domanda nel tempo e di conseguenza la possibilità, oggi preclusa da un mercato schizofrenico, di fare una corretta pianificazione aziendale.

L'uso di una rete inter-regionale dei buoni locali promossi da Arcipelago ŠCEC², permetterà di valorizzare al meglio la produzione locale con interazioni importanti con il resto d'Italia per quanto riguarda le eccedenze produttive. L'uso dei buoni che rappresentano una diminuzione di prezzo, ovviamente da utilizzare insieme all'euro, consentirà anche di contrastare il forte disagio socio economico causato dalla crisi facendo rimanere sul territorio una buona percentuale della ricchezza prodotta.

Accorciamento delle filiere

Concetto tornato prepotentemente alla ribalta dopo gli aumenti, a volte ingiustificati, dei prodotti agroalimentari, con punte che a volte hanno fatto pensare a vere e proprie speculazioni. Oggi tutti parlano di filiera corta, ma concretamente è difficile da mettere in pratica (farmers market-chilometri 0 ecc.) anche perché si richiede al produttore per pochi giorni al mese, di dirottare risorse, umane ed economiche, alla vendita diretta e strutturare l'azienda in modo a volte sostanzialmente diverso. Altro è creare un sistema efficiente che abbia una connotazione di continuità e che quindi possa avere un impatto importante nel bilancio aziendale e questo è lo scopo che ci prefiggiamo con il presente progetto.

Il punto nevralgico su cui intervenire oltre all'accorciamento della filiera produttiva è **lavorare sul plusvalore derivante dalla trasformazione dei prodotti agroalimentari** come ad esempio la filiera del grano che arriva fino alla vendita del pane, quella della carne (allevamento, macellazione, trasformazione e vendita), l'attività casearia, la pasticceria, la ristorazione ecc..

Economie di scala

In questo caso è necessario comprendere che il futuro delle piccole aziende sarà sempre più difficile e la collaborazione fra aziende invece il naturale antidoto all'attuale periodo molto complesso. Un lavoro sul campo rileva anche la difficoltà dell'imprenditore a collaborare e per questo è necessario che si affianchi un soggetto terzo che aiuti questa collaborazione nella massima trasparenza e massimizzi i vantaggi riducendo gli inevitabili attriti.

L'unione di questi elementi:

- **Creazione di mercato** attraverso lo spostamento della domanda locale, la creazione di cultura alimentare, il lavoro con le scuole e le mense, lo sviluppo di una nuova cultura imprenditoriale e l'uso di strumenti che aggregano come i buoni della Solidarietà ChE Cammina (ŠCEC)
- **Accorciamento delle filiere e trasformazione dei prodotti**
- **Economie di scala** attraverso la collaborazione tra produttori e la loro adesione a progetti comuni pur mantenendo la propria identità e autonomia aziendale

da vita agli **Empori** e ai punti vendita denominati **Botteghe**. Negli Empori, di superficie ampia con parcheggio, si venderanno e trasformeranno i prodotti agroalimentari che provengono dal territorio e tutti i prodotti di aziende locali, artigianali, che avranno così una vetrina per le loro produzioni, nelle Botteghe, che replicano i negozi di quartiere ove non fossero presenti, invece si venderanno i prodotti presenti e lavorati nell'Emporio.

Si tratta di strutture neutre di servizio, **meglio se attivate e supportate dagli Enti Locali e gestite da cooperative sociali di giovani e comunque sempre coordinate da Arcipelago ŠCEC per mantenere la coerenza alle finalità del progetto.**

¹ cfr. a questo proposito i lavori del Prof. Franco Berrino dell'Ist. dei Tumori di Milano che collabora con noi in un altro progetto similare a Chieri (To),

² www.arcipelagoscec.net



Da precisare che queste strutture non entrano in concorrenza con la piccola distribuzione, ma la integrano svolgendo un ruolo di razionalizzazione e andando a intervenire su fasce di popolazione diverse.

Queste strutture, una volta pagati i costi di gestione, retrocedono periodicamente ai produttori agricoli il plusvalore derivante dalle trasformazioni dei prodotti che avvengono all'interno degli Empori. Questa azione permetterà di poter offrire ai produttori agricoli che conferiscono i loro prodotti agli Empori un giusto reddito facendoli concentrare sempre più sulla produzione di qualità e permetterà di mantenere i prezzi alle famiglie molto contenuti, in linea, se non inferiori, a quelli, non certo della stessa qualità, della GDO.

I **produttori non agricoli**, che sposteranno gli spacci aziendali delle loro produzioni, interverranno negli Empori conferendo la merce in conto vendita, pagando un canone alla struttura per la vendita delle produzioni.

Il lavoro da fare presuppone anche una continua consulenza data alle imprese che sfruttano questa opportunità su quali siano le migliori tecniche di coltivazione e spostino la decisione di coltivare in base alla domanda che arriva dal territorio e dalla rete nazionale degli Empori e dai territori che adottano i buoni della Šolidariet Cammina (ŠCEC).

Negli **Empori** si attiveranno lavorazioni come la macelleria e la produzione del pane, dolci, pasta, confetture, semilavorati, formaggi, rosticceria, pizzeria oltre alla vendita di prodotti sfusi come olio, vino, latte crudo, caff, detersivi ecologici ecc.,

nelle **Botteghe** di quartiere, di superficie inferiore, invece si venderanno solo prodotti trasformati direttamente negli Empori. **Un Emporio rifornisce pi Botteghe di quartiere.**

Gli Empori avranno, oltre alla **vendita diretta e di trasformazione**, la **funzione** di:

- **snodo di rete** per la piccola distribuzione locale (rapporto fornitore-commerciante); per le mense, la ristorazione e le strutture turistico alberghiere della zona
- **smistamento di ordini interregionali** che arrivano dalle altre parti d'Italia e dall'estero
- **punto distributivo per i Gruppi di Acquisto Solidale** presenti nella zona

Vendita diretta

All'interno dell'Emporio trover posto il nucleo dell'agroalimentare con:

- un **forno a legna** per pane e prodotti da forno (pizza, pasticceria ecc.)
- **ortofrutta rigorosamente di stagione**
- **macelleria** con carni provenienti da piccoli allevamenti di qualit della zona
- **pizzicheria e salumi** anche **piatti semilavorati o pronti** da portare via

Il settore avr anche prodotti trasformati sia direttamente nell'Emporio che nelle aziende che lo riforniscono, **confetture, passate di pomodoro, succhi di frutta, sughi pronti, olive** e altre produzioni locali.

Oltre all'agroalimentare, che  il richiamo e la spina dorsale della struttura, troveranno spazio e visibilit anche le **altre produzioni locali artigianali** con un addetto alla vendita cumulativo. Ovviamente la **Bottega non avendo le lavorazioni al suo interno avr necessit di meno personale per la gestione.**

Nei punti vendita avremo anche prodotti alla spina come detersivi, latte, vino ecc. e **molta cura e attenzione sar dedicata al rapporto con il cliente per fare informazione** (sul progetto ArcipelagoŠCEC, sulla corretta alimentazione e sulle propriet nutritive dei cibi, su antiche ricette locali da riscoprire, consigli, informazioni sui metodi di coltivazione ecc.). Il personale infatti dovr essere formato per trasmettere informazioni e cultura ai clienti, fornendo consigli e agevolando il ritorno ad una cucina sana e nutriente.

Rifiuti 0

Tutta la merce verr data sfusa, senza imballaggi, senza pellicola e polistirolo; ove sia necessario un imballaggio per la conservazione, ad esempio le conserve, confetture ed i succhi di frutta, ecc. saranno adottati contenitori di vetro e verr richiesto un deposito cauzionale che sar restituito alla riconsegna del vuoto. Per il vino, il latte ed i detersivi si useranno contenitori portati da casa dal cliente o forniti direttamente dal punto vendita, salvo, anche in questo caso, un deposito cauzionale. Un omaggio o un piccolo sconto ulteriore per chi porta da casa il sacchetto per riporre la spesa, in ogni punto vendita comunque ci saranno in vendita borse di tela o di carta riciclata.

In tutti i punti vendita ci saranno delle compostiere per i rifiuti organici derivanti dall'attivit e il compost verr messo in vendita per il piccolo giardinaggio.

Per quanto riguarda i punti di ristoro (vedi sotto) verranno usati il pi possibile contenitori non usa e getta.



Per ottimizzare al meglio queste pratiche sarebbe opportuno avviare nei comuni interessati la raccolta differenziata, magari predisponendo una raccolta porta a porta.³

Trasporti

Quello dei trasporti è un capitolo molto delicato in quanto il Km 0 se non adeguatamente razionalizzato può avere un impatto ambientale e sociale molto elevato addirittura superiore a molti prodotti che arrivano da paesi esteri come dimostrato da numerosi studi del settore dei trasporti. Per questi motivi è necessario operare una attenta razionalizzazione dei trasporti locali (entro i 50 km) adottando il PAT (Progetto Autotrasportatori Telematici)⁴ messo a disposizione da un socio fondatore di Arcipelago SCEC.

Attraverso l'adozione del PAT si utilizzeranno solo i mezzi adeguati alle condizioni tecniche di carico, che raggrupperanno le materie prime dai produttori verso i centri di trasformazione/vendita/smistamento degli Empori. Successivamente, razionalizzando le consegne distribuiranno sul territorio i prodotti per le Botteghe dello ŠCEC, piccola distribuzione, ristorazione, mense di fabbriche, scuole, ospedali e alle altre isole per i beni in eccedenza o non reperibili nei loro territori. **Da tenere presente che così si avrà un solo interlocutore invece che tanti fornitori quanti sono le imprese coinvolte riducendo i costi per le aziende e, grazie anche alle piattaforme informatiche di Arcipelago SCEC, anche una riduzione di tempo e costi di gestione/amministrazione.**

Gli autotrasportatori interverranno nell'emporio come se fossero dei produttori agricoli, prendendo inizialmente solo i costi vivi del trasporto e partecipando successivamente alle periodiche redistribuzioni del plusvalore derivante dalla trasformazione dei prodotti, ovviamente ognuno in proporzione del loro apporto (vedi sotto Rapporti fra produttori e punto vendita)

In questo modo si permettono risparmi notevoli sia di mezzi, carburante, sia di tempo per le aziende agricole, sia di costi sociali (rifacimento strade, incidenti, impatto ambientale ecc.) che per i TIR ammontano a 0,22 centesimi per chilometro e che normalmente vengono scaricati sulla collettività.

La razionalizzazione dei trasporti prevede anche la consegna della spesa a domicilio del cliente riducendo così anche l'uso dei mezzi privati aiutando anche le fasce deboli della popolazione, anziani, persone diversamente abili ecc. Stessa cosa anche per la consegna di rosticceria/pizze a domicilio negli orari serali. **Per questi piccoli trasporti cittadini si può pensare a utilizzare mezzi elettrici che si alimentano dalla produzione di energia dell'Emporio, gratuiti per le fasce deboli e con un piccolo contributo per gli altri.**

Energia

Ogni Emporio deve avere come obiettivo l'autosufficienza energetica che nel tempo permetterà di abbattere anche i costi dell'energia che per un piccolo supermercato tradizionale di 500 mq si aggirano intorno ai 1.500 euro mensili, con evidenti ritorni che possono andare come redistribuzione alle imprese agricole o come diminuzione di prezzi dei prodotti.

Oltre ad una coibentazione ottimale da realizzare durante l'allestimento, nell'Emporio si potrà adottare un impianto fotovoltaico/eolico o a biomasse alimentato dalle aziende della zona, con il quale rendere autonomo dal punto di vista energetico il punto vendita e alimentare anche il forno a legna. L'eventuale sovrapproduzione di energia potrà essere immessa in rete e venduta alle tariffe di favore previste per le energie rinnovabili.

Snodo di rete

L'**Emporio** avrà la funzione di rifornire le **Botteghe** sul territorio e anche i negozi della piccola distribuzione, negozio di prossimità o dei Centri Commerciali Naturali del centro cittadino.

In particolare si potranno rifornire i bar, ristoranti, gli alberghi che avranno interesse a utilizzare i buoni della solidarietà ricevuti dalla propria clientela. Anche in questo caso sarà cura delle strutture di "formare" questi esercizi commerciali a sensibilizzare la loro clientela sul fatto che si stanno usando materie prime del territorio di qualità, magari attraverso la diffusione di un opuscolo preparato allo scopo che informa i clienti sull'intero progetto.

³ il Comune di Capannori (Lu), che è stato fra i primi a convertirsi alla raccolta differenziata, dimostra che si può arrivare a percentuali dell'85%. Se poi i comuni interessati si consorziassero per mettere sul territorio impianti di riciclo, si può arrivare al 99% di rifiuti riciclati.

⁴ www.faimenotrada.org/



Smistamento ordini

In questo caso l'Emporio avrà il compito di soddisfare gli ordini che arriveranno dalle altre parti d'Italia e dall'estero di prodotti che il loro territorio non può offrire. Un modo per gestire le eccedenze produttive.

Punto di smistamento per gruppi di acquisto

I nostri punti vendita, Emporio e Bottega, posso assolvere anche alla funzione di centro di smistamento degli ordini dei Gruppi di Acquisto Solidale presenti sul territorio regionale e nazionale semplificando il loro lavoro organizzativo e gestionale.

Supporti informatici

Le aziende coinvolte nel progetto adatteranno le piattaforme informatiche predisposte dai programmatori di Arcipelago SCEC che consentirà alle imprese e alle strutture, Empori e Botteghe, ma anche la piccola distribuzione interessata, di avere gestionali integrati specificatamente con l'operatività descritta in modo da avere interfacce semplici che svolgono la maggior parte del lavoro contabile alleggerendo così il carico degli imprenditori. Attraverso i codici a barre si potranno avere automaticamente carico e scarico dei magazzini, l'emissione di fatture e lettere di carico oltre alla possibilità per gli empori di emettere scontrini con una normale stampante laser.

Le imprese potranno usufruire anche di una piattaforma di e-commerce in modo molto intuitivo anche per chi non ha dimestichezza con il computer in modo da poter ampliare l'operatività dell'impresa e attivare canali distributivi sia nazionali che internazionali.

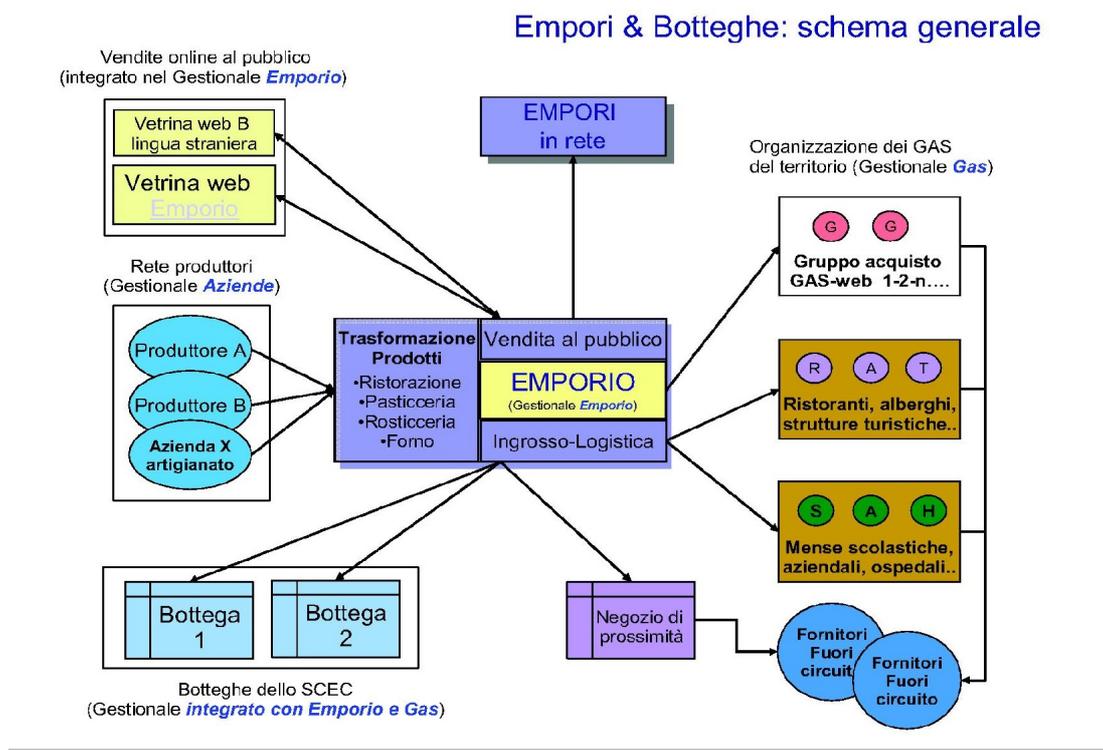
I GAS avranno anche software specifici per i gruppi di acquisto che faciliteranno il lavoro.

E' basilare sottolineare che i software che compongono la piattaforma informatica nel suo complesso dialogano tra loro, scambiano documentazione ed hanno interfacce simili, in modo che imprese, GAS, Botteghe ed Empori siano in contatto in tempo reale grazie alla struttura basata sul web.

I software sono già disponibili ed in usati da diverse aziende.

Da evidenziare che la ripartizione degli utili derivanti dalla trasformazione dei prodotti e dedotti dai costi di struttura e gestionali, verranno ripartiti fra le imprese fornitrici in base ad un software di ripartizione in modo trasparente e equo che le imprese potranno monitorare dal loro pc.

La trasparenza e l'equità sono dei nodi fondamentali alla base di questo progetto.



Rapporti fra i produttori e i punti vendita

I produttori agricoli fornitori degli Empori, gestito da cooperative di giovani e coordinati da Arcipelago SCEC, conferiscono la loro merce e sono pagati entro il più breve tempo possibile con un prezzo medio di mercato⁵. Periodicamente poi verranno ridistribuiti gli utili derivanti dalla vendita dei prodotti trasformati dedotte le spese gestionali del punto vendita⁶.

In questo modo si permette al produttore agricolo di avere un ritorno non solo dalla vendita del prodotto, ma anche dalla vendita del prodotto finito e trasformato. A puro titolo di esempio ricordiamo che 100kg di grano, che producono 100kg di pane, vengono oggi pagati circa 15 euro, mentre i 100 kg di pane vengono venduti da 200 a 300 euro e oltre. Per non parlare dei dolci dove la materia prima incide solo per un 3-5%. Stessa cosa per un piatto pronto o semilavorato, succhi, confetture ecc.

Da specificare che ogni produttore viene considerato alla stregua degli altri senza fare differenza fra le merci conferite.

Uno specifico software eseguirà tutte le operazioni nella massima trasparenza ed equità.

Da specificare che al produttore non si richiede di ristrutturare la sua azienda, ma solo di fare bene il suo lavoro, al resto penserà, per quanto possibile, l'Emporio.

Un capitolo a parte per i produttori non agricoli che esportano la loro produzione, artigianale e non, nei punti vendita. In questo caso possono dirottare nei punti vendita, parte della loro produzione (spacci aziendali) comprese alcune rimanenze di magazzino che possono essere vendute con percentuali di ŠCEC più elevate. La loro merce sarà in conto vendita e pagheranno solo un canone di affitto per la visibilità, lo spazio ed il servizio offerto dai punti vendita.

Risulta chiaro che le imprese coinvolte nel progetto non dovranno sfruttare il lavoro nero e lo stesso controllo riguardante la qualità del prodotto finale sarà riservato anche alla legittimità e alla qualità dei rapporti di lavoro al loro interno.

Certificazione dei prodotti

Tutta la merce agroalimentare venduta all'interno degli Empori e delle Botteghe dovrà avere una analisi periodica, svolte in collaborazione con le università, sulla salubrità del prodotto e delle sue qualità nutrizionali. **Questo si affiancherà/eviterà certificazioni sulla filiera produttiva concentrando le analisi sulle qualità del prodotto finito.**

Si tratta di una innovazione alla quale si dovrà dare il più ampio risalto con continue campagne informative sul valore nutrizionale degli alimenti portate avanti in accordo con le autorità locali e sanitarie.

Questo permetterà anche alle aziende più piccole che difficilmente possono permettersi le certificazioni di filiera di garantire la propria produzione.

Punti di ristoro

Poiché il punto focale del progetto è la trasformazione del prodotto è auspicabile che nei punti vendita o vicini ad essi nascano dei **punti di ristoro, chioschi o ristoranti**, magari stagionali gestiti sempre dalla stessa associazione che gestisce i punti vendita comunque sotto il coordinamento di Arcipelago SCEC.

Nel **punto di ristoro** si potranno trovare piatti freddi, panini e altre piccole cose, tutte rigorosamente locali.

Nel **chiosco**, anche ambulante, si potranno vendere tutte le produzioni con la frutta, succhi, macedonie, angurie, sorbetti e gelati artigianali; da valutare il ripristino dell'antica arte della ristorazione da strada con la riscoperta di antiche specialità tradizionali.

La loro conduzione non richiede una particolare specializzazione mentre hanno un buon ritorno economico.

Da utilizzare in zone turistiche, vicino ad uffici e anche questi possono contribuire al miglioramento della redditività della produzione.

Diverso è il caso del **ristorante**, anche stagionale. In questo caso va individuato o un locale adatto o una zona all'aperto da poter adibire alla ristorazione con 50/70 coperti. I prezzi saranno contenuti anche con l'ausilio dei Buoni della Solidarietà ChE Cammina ŠCEC. Qui è necessaria una professionalità adeguata alla gestione anche se il menù sarà semplice e improntato alla cucina casalinga.

5 Possono essere adottati ad esempio i prezzi alla produzione monitorati da www.ismea.it

6 Se i risultati di gestione lo permetteranno verrà ricavata anche una quota da destinare a una o più borse di studio annuali per sostenere l'opera di giovani artisti del territorio



La collaborazione con enti locali e mondo scolastico (in questo caso Istituti Turistico Alberghieri) permetterà la formazione a rotazione di futuri imprenditori che usciranno da questa esperienza con una mentalità imprenditoriale improntata alla collaborazione, alla solidarietà e alla valorizzazione dei prodotti locali.

Una sorta di laboratorio del gusto locale con un occhio a menù che tengano presente sia alcune esigenze particolari (intolleranze o stili alimentari) e si basino su di uno studio sugli alimenti come mezzo di prevenzione delle malattie.

Creazione di un marchio

Si potrebbe pensare ad un marchio che raggruppi le attività di questo articolato progetto (vendita-trasformazione-distribuzione-ristoro).

Coinvolgimento delle scuole

Ai fini della creazione di una nuova cultura imprenditoriale e per garantire all'Emporio e alle Botteghe la neutralità necessaria ad ottenere rispetto e fiducia da parte di produttori e il favore della comunità, riteniamo sia indispensabile il coinvolgimento delle scuole: gli Istituti Agrari, i Turistico Alberghieri, gli Istituti Commerciali e i professionali in genere. Essi potranno gestire attraverso cooperative di ex alunni gli Empori, le Botteghe e le strutture descritte in questo progetto. In pratica si tratta di fare dei master post diploma che contribuisca al miglioramento del livello di professionalità dei futuri imprenditori e faccia rimanere nel territorio il maggior numero di diplomati.

I ristoranti ed i punti di ristoro potranno diventare, in collaborazione con gli istituti, dei veri e propri laboratori del gusto che qualificheranno e valorizzeranno la produzione locale di qualità.

La rotazione degli studenti in corso e quelli già diplomati costituirebbe un bacino di cultura importantissimo per lo sviluppo della ristorazione e della ricezione nell'intera regione. Meglio se la collaborazione si estende anche alle strutture già operanti sul territorio interessato.

Ovviamente gli studenti saranno seguiti e aiutati nella gestione da persone adulte che abbiano avuto già esperienze nei vari campi. Interessante a questo proposito l'esperienza con gli adulti che seguono i corsi serali nei turistico alberghieri i quali di solito hanno maturato esperienze di gestione di ristoranti, supermercati, macellerie ecc.

Anche le persone anziane ormai in pensione ci aiuteranno in questa operazione di "travaso di esperienze" e anche di saperi come nel caso di artigiani, sarti, calzolai, elettricisti, idraulici, falegnami ecc. che potranno fare dei veri e propri corsi di formazione che avranno come obiettivo quello di riportare questi mestieri a vivere e ad essere economicamente utili sia per chi li svolge che per le comunità che attualmente ne soffrono la mancanza. Un modo per valorizzare la terza età e non disperdere la loro preziosa esperienza.

Alimentazione e salute

questo è un nodo fondamentale dell'intero progetto e dovrà essere curato con particolare attenzione.

Sarebbe interessante operare un monitoraggio sull'uso dei farmaci prima e dopo le attività che verranno svolte per valutare l'impatto di questo lavoro sul territorio.

L'aiuto di professionisti della nutrizione consentirà di fare dei piani mirati per ospedali, mense scolastiche e aziendali e il lavoro con le scuole aumenterà notevolmente l'impatto anche con le famiglie.

Gli stessi Empori e le Botteghe diverranno centri di informazione alimentare e il personale dovrà essere a tal fine preparato. **Nelle strutture sia di vendita che di ristorazione dovrà essere data particolare cura anche a prodotti per celiaci e menù appositi per vegetariani.**

Recupero di artigianato e antichi mestieri

All'interno degli Empori del Sapore del Cuore potranno trovare anche spazio, se la struttura lo consente, antichi mestieri, artigiani. Si pensi ad uno spazio per una calzoleria, cestai, falegnami, idraulici, riparazione di elettrodomestici, restauri ecc. tutte attività che stanno scomparendo e che possono favorire l'imprenditoria giovanile, magari organizzata in cooperative di lavoro.

E' possibile pensare all'organizzazione di attività artigianali per soddisfare piccole riparazioni casalinghe a prezzi accessibili a tutti grazie anche all'ausilio degli ŠCEC.

Una parentesi sulla necessità del recupero di antiche lavorazioni locali che se inserite con azioni imprenditoriali efficaci potrebbero essere riprese con successo prima che scompaiano del tutto.



Angolo del riuso

Negli Empori dovrà trovare posto anche uno spazio dedicato alla vendita degli oggetti non più usati dalle famiglie e in buone condizioni, vestiti, giochi, attrezzature per l'infanzia, mobili ecc. oggetto di un apposito progetto.

Integrazione sociale e sviluppo della solidarietà

Ove si sia realizzata anche una struttura di ristorazione saranno organizzati periodicamente dei pranzi gratuiti per le persone anziane, malate, sole in modo da facilitare la socialità.

In tutte gli Empori e le Botteghe si adoterà anche un sistema di consegna a domicilio senza aggravio di costi sia per le persone anziane, disabili, che per le famiglie che lo richiederanno.

Poiché i Buoni ŠCEC vengono distribuiti anche agli immigrati si faciliterà la loro integrazione con la comunità locale incoraggiandoli a interagire con la comunità e sarà previsto il loro inserimento nelle attività economiche e nelle cooperative di lavoro.

Considerazioni attuative

Come si può vedere le opportunità date da questo progetto permettono di creare molti posti di lavoro e di aiutare le imprese che vi partecipano a migliorare i propri introiti mentre si procede ad un nuovo modo di fare impresa e di ottenere un giusto profitto.

La scelta di affidare la gestione a cooperative di lavoro di alunni diplomati di istituti professionali coordinati da Arcipelago ŠCEC e di lasciare i produttori come semplici fornitori legati solo da un contratto di fornitura è da ricercarsi nella difficoltà degli imprenditori a unirsi in progetti comuni e dalla necessità di creare una nuova cultura imprenditoriale che parta dalla cooperazione e dal benessere comune per ottenere rapporti in pieno spirito "win-win" dove tutti hanno vantaggi e nessuno viene penalizzato.

In questo caso i produttori sono totalmente autonomi, liberi e svincolati pur partecipando ad un progetto volto alla dimostrazione che è possibile attuare una nuova modalità di fare impresa, profitto, economia, permettendo una transizione "morbida" ad un nuovo concetto di fare impresa.

Poiché il progetto degli Empori e delle Botteghe dello ŠCEC è un progetto finalizzato al benessere comune, al sostegno dell'occupazione e dell'imprenditoria locale nonché alle fasce deboli della popolazione attraverso il calmieramento dei prezzi, è necessario il coinvolgimento degli Enti Locali che reperiranno nel patrimonio edilizio pubblico esistente un locale che possa essere adibito, con la formula del comodato d'uso a titolo gratuito, ad Emporio, Bottega o a strutture di ristorazione.

Tutti gli allestimenti come banchi, celle frigo, scaffalature, arredamento e macchinari vari saranno reperiti per quanto possibile nel mercato dell'usato rigenerato, floridissimo in questi tempi di crisi. L'arredamento dovrà trasmettere essenzialità, calore e accoglienza al contrario dello squallore dei supermercati, dello sfarzo hollywoodiano dei centri commerciali o della falsità degli outlet.

I lavori necessari per la messa a norma dei locali saranno effettuati in economia e magari chiamando in causa la stessa comunità che potrebbe anticipare la spesa mensile o parte di una famiglia per sostenere i lavori. Quota che verrà restituita in natura nei due anni successivi, magari premiata per la fiducia dimostrata con ulteriori prodotti dell'Emporio.

Conclusioni

Con questo progetto si possono ottenere una molteplicità di obiettivi, dalla creazione di mercato alle merci locali, alla possibilità attraverso il plusvalore derivante dalla trasformazione dei prodotti di poter far rimanere bassi i prezzi alla vendita e poter dare un giusto ricavo al produttore e alle imprese che partecipano al progetto e allo stesso tempo pur facendo rimanere le aziende completamente autonome e libere pur ottenendo i preziosi vantaggi di un lavoro di squadra compresa la creazione di nuovi posti di lavoro e di una nuova cultura imprenditoriale per le vecchie e nuove generazioni che abbia alla base la solidarietà reciproca e il rafforzamento dei valori comunitari.

Poiché lo spirito è quello di creare benessere per la collettività in pieno spirito win-win gli utili che eccederanno il giusto guadagno delle imprese con loro preventivamente concordato, verranno dirottati in parte alla diminuzione dei prezzi praticati alle famiglie o alla costituzione di un fondo destinato alla realizzazione/miglioramento di strutture di cui tutti beneficeranno, comprese delle borse di studio per sostenere l'opera di giovani artisti locali.



Appendice 1

Formazione scolastica e attività sociale nell'esperienza di Crotona⁷

Articolo apparso sul sito della provincia di Crotona:

Il 22 marzo 2010 si è svolta nella sala conferenze della CCIAA moderato dal dr. Napoleone Guido presidente regionale della Confcommercio e davanti ai partners del progetto Scuola Impresa, Lavoro e Comunità e della dirigenza della Camera di Commercio la presentazione del piano di lavoro di formazione interscolastico e finalizzato alla realizzazione di un progetto imprenditoriale di Arcipelago ŠCEC, Emporio&Botteghe, gestito da cooperative di alunni delle scuole già diplomati e teso alla creazione di una nuova cultura imprenditoriale indirizzata alla valorizzazione del territorio e che aiuti anche le imprese del crotonese a interpretare e superare questo non facile momento.



Emporio Simulato Crotona - Ufficio centrale

Utente : **Paolo Tintori**
Super utente - **Produzione**

Europe/Rome, 08-05-2010 10.24.33

Accesso | Menù super utente

Vendite	Funzioni per la gestione delle vendite, prelievo, fatturazione...
Acquisti	Gestione degli acquisti (ordini fornitori, ricevimento merce...).
Contabilità	Contabilità generale (Conti, libri IVA, bilancio, registrazioni...).
Produzione	Gestione della trasformazione delle materie prime.
Magazzino	Gestione del magazzino.
Anagrafica	Gestione dei dati anagrafici (clienti, fornitori, rappresentanti, banche...).
Statistiche	Strumenti grafici di analisi aziendale.
Vendite web	Gestione delle vendite web online tramite sito pubblico.
Utilità	Funzioni utili di sistema (cambio parola chiave...).
Sistema	Funzioni avanzate per la gestione del sistema.
Primi passi	Una mini guida in formato PDF per iniziare ad utilizzare Dittaweb.

© Oonlinea informatica S.r.l. 2008-2010 (PHPSESSID / 9) (1.6266 s) - 1400 KB Chrome 4.1.249.1064 - Windows

Le scuole si formeranno sui sistemi informatici che gestiranno l'Emporio e le Botteghe, realizzati dai programmatori di Arcipelago ŠCEC . Questa associazione senza scopo di lucro, si occupa in tutta Italia della valorizzazione delle economie locali e delle comunità sociali, mettendole in rete e facendole collaborare fra loro e da diversi anni collabora con scuole e enti, specialmente a Crotona, per la realizzazione di un'economia a misura delle persone.



L'attività delle scuole è stata illustrata dalla dirigente scolastica Serafina Scerra. I ragazzi durante la formazione simuleranno l'attività imprenditoriale, grazie ai fondi PON e si confronteranno con tutte le problematiche che dovranno affrontare poi nel mondo reale, dalla costituzione di una impresa, alla redazione di un business plan e al reperimento delle risorse finanziarie, ai rapporti con i vari enti tra cui l'Agenzia delle Entrate, per poi passare alla fase della gestione vera e propria dell'azienda.

⁷ Le foto si riferiscono alla formazione nelle scuole crotonesi effettuata da Arcipelago ŠCEC nell'aprile 2010



Ogni istituto coinvolto, l'Istituto Agrario ed il Commerciale di Cutro e il Turistico Alberghiero di Le Castella approfondiranno gli aspetti a loro peculiari per poi interagire fra loro e fra la rete delle altre imprese simulate italiane.

Ettore Affatati e Pierluigi Paoletti, presidente regionale e nazionale di Arcipelago ŠCEC hanno illustrato il non facile contesto economico e le ragioni per cui è necessario concentrarsi sulla valorizzazione dell'economia locale e la ricostruzione del tessuto sociale basato su principi di solidarietà reciproca, mentre Paolo Tintori responsabile per i servizi informatici di Arcipelago, ha spiegato nel dettaglio il progetto dell'Emporio e come questo possa essere uno stimolo molto importante per settori oggi in crisi come l'agricoltura e l'artigianato.

La scuola è fondamentale per la creazione di una nuova concezione di impresa basata sulla collaborazione e l'Emporio è la struttura che aiuta fortemente questo processo facendo collaborare le aziende fra loro che però mantengono la loro individualità.

L'Emporio dovrà diventare un crogiuolo di attività che esalteranno le produzioni locali di qualità, una struttura neutra che una volta pagati i costi di gestione trasferisce ai fornitori parte degli utili derivanti dalle attività che maggiormente creano plusvalore, ovvero la trasformazione dei prodotti.



L'importanza della collaborazione fra scuola e mondo imprenditoriale per la costruzione di un'economia più tesa al benessere della comunità è stata sottolineata anche dal Presidente regionale di Confcommercio Napoleone Guido che ha sottolineato come il Comune di Crotone stia lavorando al reperimento di un immobile da destinare a questo progetto.

Di questa alleanza e della necessità di uno sviluppo insieme alla solidarietà ne ha parlato anche l'Arcivescovo nel suo intervento conclusivo. Secondo Monsignor Graziani questa è una crisi determinata da una mancanza culturale e formativa che ha prodotto modelli di sviluppo contrastanti con le esigenze delle comunità.

Un ritorno ad una economia al servizio della comunità sociale non può che essere la strada da seguire per uscire da questa non facile situazione.



Appendice 2

Emporio dell'usato

Ri-uso e scambio locale: l'*Emporio dell'usato*

La finalità che ci si propone con questo progetto, partendo dalla pratica di far vendere un oggetto da chi non lo usa più verso chi ne ha una utilità è di:

- **Incentivare** il riuso ed il riciclo con la rinnovata socialità che ciò comporta, oltre all'aspetto economico
- **Aiutare** le famiglie e creare una cultura del riuso
- **Creare** una struttura di servizio che possa avere più utilità
- **Creare** una cultura di solidarietà, integrazione e sviluppo sociale
- **Creare** posti di lavoro formando imprenditori con una nuova cultura imprenditoriale

Nell'ambito dei progetti di Arcipelago ŠCEC una parte importante è data dal ri-uso e dallo scambio di oggetti usati. Nelle nostre case sono spesso presenti oggetti che non usiamo, o che non ci servono più o semplicemente non di nostro gradimento. E' nella cultura di molti paesi europei lo scambio di tali oggetti, ben organizzato e periodico. In Argentina dopo il crack sul debito sovrano del 2001 è divenuta una pratica necessaria. In Italia fioccano i mercatini dell'usato dove lo scambio è organizzato in bancarelle, all'aperto e come viene, oppure è presente in strutture private o addirittura in franchising. Queste ultime hanno dimostrato che può essere organizzato anche un business profittevole se ben strutturato e coordinato con infrastrutture software che rendano la gestione veloce e puntuale⁸.

La struttura

Migliori saranno i risultati se l'*Emporio dell'usato* viene abbinato e collocato vicino all'*Emporio*

Il mercato dell'usato viene organizzato in una struttura coperta, divisa in vari settori merceologici ed arredato in maniera spartana, ma accogliente e dove gli oggetti siano esposti in maniera organizzata, omogenea, con prezzi esposti chiari e leggibili, in Euro con la percentuale di riduzione in ŠCEC.

Il privato espone i suoi beni usati nell'Emporio, la cooperativa che gestisce la struttura fornisce solo un'opera di intermediazione.

Per questo e per il servizio di esposizione prende una percentuale sul prezzo del venduto; trattandosi di vendita/cessione da privati è esente dall'emissione degli usuali documenti fiscali (scontrino o ricevuta fiscale) ma la cooperativa provvederà ad emettere fattura del costo di intermediazione nei confronti del privato che ha venduto il bene. I costi di questa intermediazione saranno pubblici e ben visibili, così come il regolamento per esporre gli oggetti.

La struttura è neutra in quanto una volta ripagati i costi di gestione, le eccedenze provenienti da queste entrate da intermediazione vengono investite nel sociale o per agevolare l'arte e la cultura nel territorio.

I soggetti interessati sono il Comune, Arcipelago ŠCEC, le Cooperative sociali di lavoro, la società di raccolta della nettezza urbana, altri eventuali partner.

I Ruoli

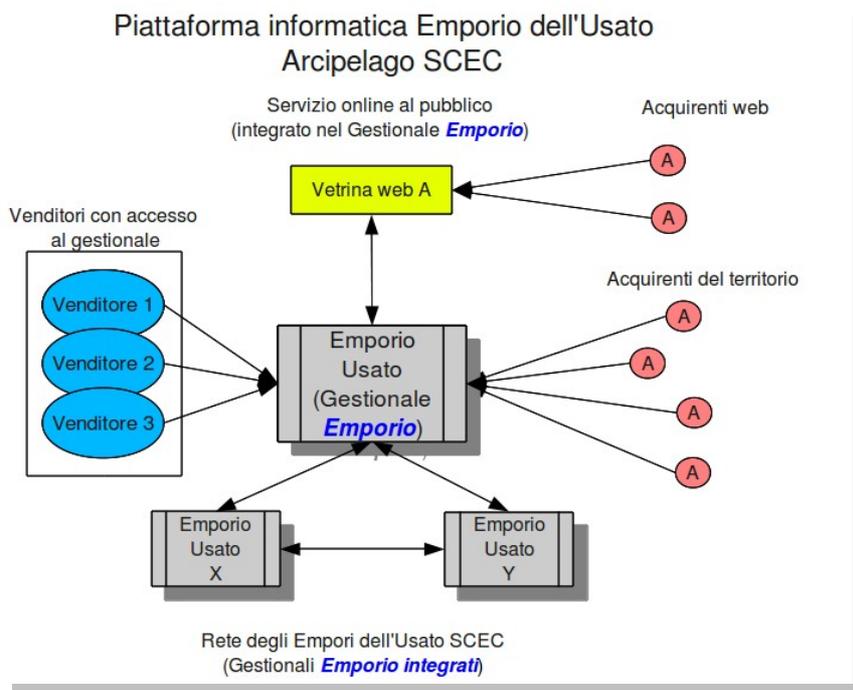
- **Comune:** reperisce un immobile idoneo allo scopo fra il suo patrimonio immobiliare o mette a disposizione la sua intermediazione. Gli operai comunali passano a ritirare le cose ingombranti come mobili, elettrodomestici ecc. La Cooperativa sociale di lavoro, li rende riutilizzabili e li reimmette nel circuito.

- **Cooperativa sociale di lavoro:** Collabora con la società che gestisce la raccolta dei rifiuti; gestisce l'Emporio dell'usato per la sistemazione della merce e per la contabilità, si relaziona con il cittadino. Avrà a disposizione i software gestionali di Arcipelago ŠCEC e si relazionerà in modo stretto con l'Emporio.

- **Azienda locale per la raccolta rifiuti :** provvede allo smaltimento dei beni non venduti oltre un certo tempo di esposizione e che non possono essere donati in beneficenza.

⁸ A Figline Valdarno è stato aperto il più grande mercatino della Toscana al coperto in una struttura nuova, ottimamente posizionata, con le caratteristiche proprie di un grande magazzino.





L'*Emporio dell'usato* è anche un punto informativo delle iniziative sul territorio che rispecchiano lo spirito dell'iniziativa e per questo **molta cura e attenzione sarà dedicata al rapporto con le persone per fare informazione sui temi legati al ri-uso, riciclo, energie rinnovabili ecc.**

L'Emporio dell'usato dovrà essere visto come punto di incontro e non solo come mercato di vendita.

Snodo di rete

L'*Emporio dell'usato* può essere messo in relazione con altri centri analoghi aperti in Comuni limitrofi (devono utilizzare lo stesso software) per eventuali scambi di merce, individuazione di articoli richiesti per particolari situazioni di disagio, collaborazione.

Cibo & Dintorni S.r.l. - Ufficio centrale
Utente : Pietro Rossi
Super utente - Sviluppo
Italia, 10-07-2009 10.14.13

Emporio USATO

Accesso | Menù super utente | Vendite | Punto di Vendita

Registrazione vendite dirette - Magazzino centrale
Operatore corrente : Roberto Rios

Numero vendita	5	Totale vendita	53,00	<input checked="" type="checkbox"/> Conferma automatica
Letture articolo		Euro 42,50	+	SCEC 10,50
Quantità	1			

Fine vendita

ID	Codice	Descrizione	SCEC %	Quantità	Prezzo (iva inc.)	Scnt.%	Imponibile	IVA%	Importo
6458	1000	Vaso terracotta	20	1,00	53,00		44,17	20	53,00

Il software di ogni Emporio dialoga con gli altri per dati e documenti, facilitando la circolazione degli oggetti e generando il sito web dell'Emporio, costruisce la rete territoriale.



La tecnologia in ArcipelagoŠCEC

La capacità di generare benessere risiede nella volontà di utilizzare al meglio le specifiche peculiarità di ogni territorio, le migliori eccellenze in termini di prodotti, servizi, beni, ma anche intelligenze, esperienze, know-how, culture ed arti, per radicare conoscenza e coscienza del proprio territorio, della propria storia, delle proprie prospettive. Conoscere, per poi utilizzare e scambiare.

Ogni territorio è sufficientemente ricco ed eccedente di possibilità da poterne prima consumare e poi scambiare con le eccellenze altrui.

La migliore veicolazione allo scambio è oggi offerta dalla tecnologia web.

Arcipelago ha approntato una serie di sistemi informatici finalizzati a favorire una migliore circolazione di conoscenze, beni, prodotti, servizi fra i suoi associati, privilegiando caratteristiche quali la più assoluta trasparenza, chiarezza, semplicità nell'utilizzo.

Šito web: l'ingresso nell'universo di Arcipelago, tramite il quale rimanere aggiornati sulle attività locali e nazionali e accedere alla vita associativa e agli strumenti informatici dell'associazione.

ContoŠCEC: il misuratore della solidarietà in cammino. Ogni associato ha un suo "misuratore" in ŠCEC e può usufruire di tutti i servizi che richiede l'uso dello ŠCEC, che però non contabilizza denaro ma la fiducia reciproca espressa attraverso lo strumento numerario: lo ŠCEC appunto.

PuntoŠCEC: il luogo in cui usufruire dei servizi offerti da ContoŠCEC, cambiare ŠCEC elettronici in ŠCEC cartacei e viceversa, effettuare operazioni di carico e scarico.

Šcecservice: lo spazio dove iscriversi, collaborare, conoscere l'organizzazione territoriale, sapere quali attività economiche accettano ŠCEC e poter entrare in contatto con i responsabili più vicini. Sotto ne riportiamo le funzioni con una breve descrizione.



Sistema di ricerca per trovare dove spendere i buoni locali ŠCEC. Sono presenti vari filtri di ricerca, possibilità di stampa, ricerca aderente con georeferenziazione: le **"pagine gialle" di ArcipelagoŠCEC.**



Pagine di registrazione dei soci Fruitori e soci Ordinari. E' da questa funzione che avviene l'iscrizione autonoma online dei soci siano essi semplici consumatori che accettatori di ŠCEC con o senza Partita IVA.



Pagina dove **registrarsi come socio Sostenitore.**



Link alla pagina con **dati e statistiche delle associazioni locali.**



Link alla pagina di **accesso al proprio ContoŠCEC.**



Mappa dell'organizzazione di ArcipelagoŠCEC. Filtrando la zona si hanno i dati dei PuntoŠCEC, dei Responsabili di zona di Arcipelago e dei soci Sostenitori con cui poter entrare in contatto.



Area riservata di entrata alla **piattaforma amministrativa** di ArcipelagoŠCEC

ContoŠCEC: Contare il Donare

ContoŠCEC è lo strumento con cui si conta la Solidarietà, quella che già cammina e quella che, facilmente attraverso ContoŠCEC, potrà venire appieno utilizzata.



I soci, con un semplice programma di navigazione web, avranno accesso tramite parola chiave e facilmente potranno realizzare tutte le operazioni:

- **Trasformazione ŠCEC da cartacei in elettronici**, per uso “via web”
- **Trasformazione ŠCEC da elettronici in cartacei**, per uso “sotto casa”
- **Trasferimento elettronico ŠCEC**, occasionale o periodico verso il destinatario
- **Consultazioni e stampa PDF** situazione del Conto ŠCEC

Chi può attivare ContoŠCEC?

ContoŠCEC viene attivato a tutti i soci di Arcipelago ŠCEC siano essi privati, professionisti, imprese, Enti, Associazioni ed Organizzazioni, pubbliche o private al momento dell'iscrizione che va fatta attraverso www.arcipelagoscec.net nella regione di appartenenza.

Come si può attivare ContoŠCEC?

ContoŠCEC viene attivato in automatico ai soci al momento dell'iscrizione. E' un servizio che ArcipelagoŠCEC offre per rendere semplice e funzionale l'utilizzo dello ŠCEC in ogni ambito di acquisto.

Quanto costa?

ContoŠCEC è offerto gratuitamente ai propri iscritti; ogni associato è comunque libero di effettuare una donazione a sostegno dell'Associazione di appartenenza, anche tramite il sito www.arcipelagoscec.net

E-commerce, come fare?

Per chi utilizza l'e-commerce è a disposizione un pulsante da poter aggiungere al proprio sito web, con l'intento di facilitare il trasferimento dei Buoni ŠCEC attraverso un unico passaggio.



Il numero di ŠCEC viene immediatamente trasferito dal compratore al venditore.

Il pulsante è disponibile in diverse dimensioni; la guida all'utilizzo, l'inserimento del codice ed ogni altra informazione è reperibile da:

www.arcipelagoscec.net/documenti



Cosa è un PuntoŠCEC?

Su tutti i territori dove è presente, ArcipelagoŠCEC attiva, presso propri associati disponibili, i PuntoŠCEC; spazi che offrono la possibilità di effettuare operazioni con la Solidarietà.

Diventare PuntoŠCEC è anche un'interessante opportunità per l'associato che abbia un'attività: aumenta il flusso di persone nel proprio locale e offre occasioni per rafforzare il rapporto con la clientela oltre a poterne acquisire di nuova. In qualunque PuntoŠCEC, tramite connessione internet, è possibile svolgere queste attività:



- **Ritirare** gli ŠCEC cartacei
- **Iscriversi** come Socio Ordinario o Fruitore
- **Svolgere operazioni di "Trasformazione"** sul proprio ContoŠCEC
- **Avere informazioni**, suggerimenti e materiale sulle attività di ArcipelagoŠCEC

Poiché lo ŠCEC rappresenta solo quella percentuale del prezzo che si offre come Solidarietà alla comunità, la restante parte in euro può essere pagata con contanti, assegno, bonifico, carta di credito e POS.

Le operazioni presso i PuntoŠCEC sono gratuite, così come è gratuita ogni operazione effettuata tramite ContoŠCEC.

MOVIMENTI SUL CONTO SCEC 9273
Periodo dal 01-01-2010 al 26-07-2010

Questa lista di movimentazioni non tiene conto delle operazioni non ancora completate e visionabili in "Le mie transazioni".

Ope.	Data	Descrizione	Carico	Scarico	Saldo
521	03-05-2010	Distribuzione ordinaria SCEC		50,00	58,50
521	03-05-2010	Distribuzione ordinaria SCEC	50,00		108,50
525	04-05-2010	Carico sul conto	20,00		128,50
540	07-05-2010	Carico sul conto	15,00		143,50
541	07-05-2010	Scarico dal conto		20,00	123,50
543	07-05-2010	Donazione cartacea da Pizzicheria Delizia		10,00	133,50
543	07-05-2010	Donazione cartacea da Pizzicheria Delizia			10,00
544	07-05-2010	Trasferimento a CONTO SCEC SOCIO 99 (99) da Pizzicheria Delizia (9273)			20,00
544	07-05-2010	Trasferimento a CONTO SCEC SOCIO 99 (99) da Pizzicheria Delizia (9273) (consulenza)			103,50
555	27-05-2010	Trasferimento a CONTO SCEC SOCIO 99 (99) da Pizzicheria Delizia (9273)			100,00
573	17-06-2010	Donazione cartacea da Pizzicheria Delizia		20,00	3,50
573	17-06-2010	Donazione cartacea da Pizzicheria Delizia	20,00		23,50
573	17-06-2010	Donazione cartacea da Pizzicheria Delizia		20,00	3,50
Totali del periodo				115,00	228,00

Come usare ContoŠCEC?

Per entrare in ContoŠCEC basta andare sul nostro sito www.arcipelagoscec.net ed entrare nel servizio con le credenziali (come esemplificato qui a lato) ricevute in posta elettronica al momento dell'attivazione. Il funzionamento è intuitivo, con guida PDF e video guida a supporto.

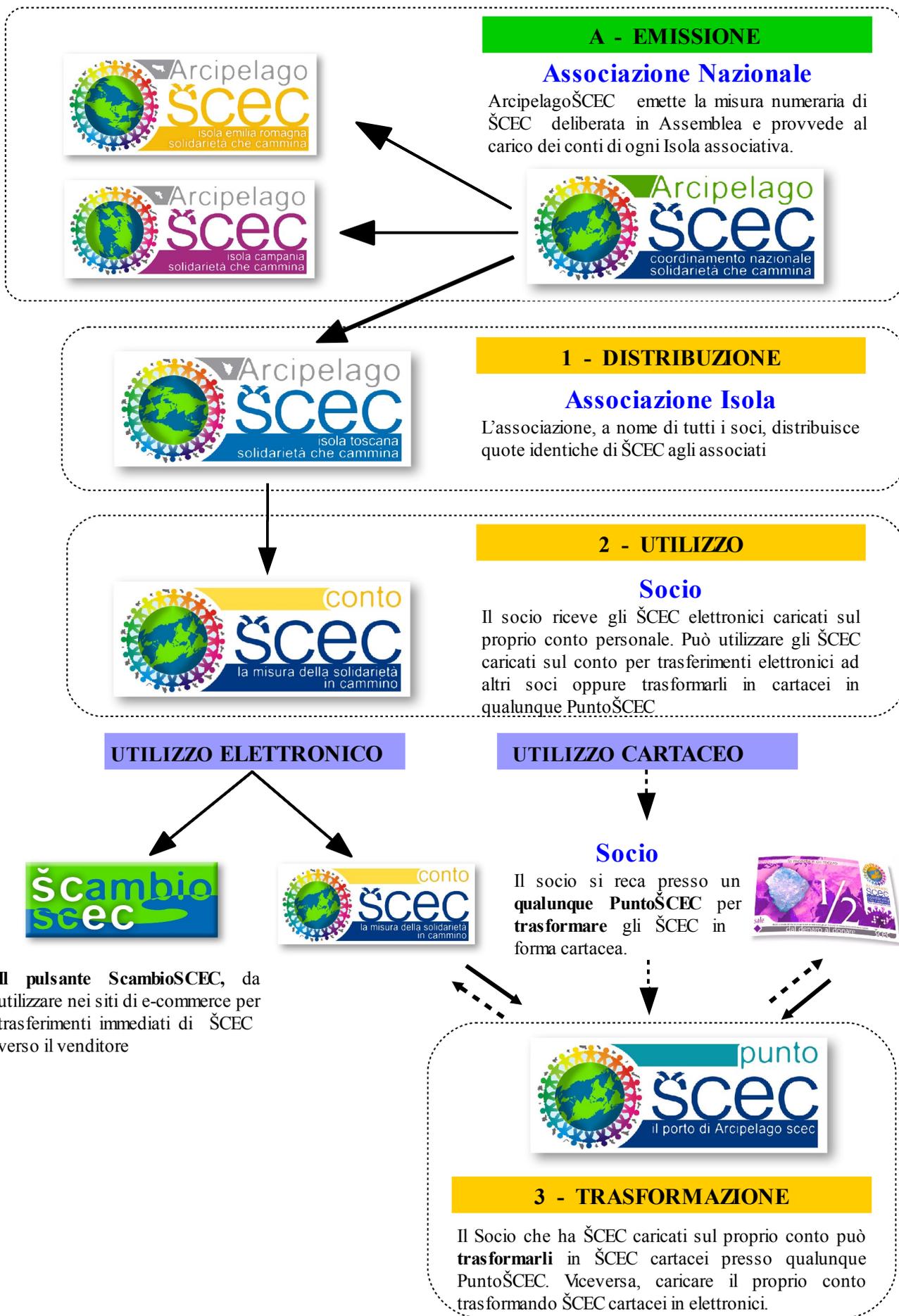
Numero conto : 1234
Parola chiave : SXG287U

Come comunicare le "coordinate" di ŠCEC? Basta comunicare il proprio numero di conto, il proprio cognome (come esemplificato qui a lato) e si potranno ricevere trasferimenti di ŠCEC elettronici.

Numero conto : 1234
Cognome socio : Rossi



Come funziona lo SCEC: emissione, distribuzione, utilizzo e trasformazione



Il pulsante ScambioSCEC, da utilizzare nei siti di e-commerce per trasferimenti immediati di ŠCEC verso il venditore



Il calcolo e la certificazione dei corrispettivi nelle transazioni a parziale pagamento in ŠCEC

In Italia, nel commercio al **dettaglio**, i prezzi indicati nei negozi sono generalmente **comprensivi** di IVA.

Nei **rapporti tra imprese**, invece, i prezzi indicati nei listini sono, altrettanto generalmente, **non comprensivi** di IVA.

Tale differenza comporta un diverso calcolo della % di ŠCEC, sempre comunque in osservanza di quanto confermato nella risposta dell'Agenzia delle Entrate all'interpello fiscale sotto riportato.

Estratto della risposta, al nostro Interpello, dell'Agenzia delle Entrate n° 954-625/2009

.....
Alla luce dei chiarimenti giurisprudenziali la scrivente ritiene che l'operazione descritta nell'interpello presenti le caratteristiche dello "sconto incondizionato", manifestandosi quale riduzione di prezzo praticato al cliente e senza che ciò sottenda alcuna controprestazione o condizione.

In ragione della possibilità di utilizzo dei buoni in questione quale strumento per ottenere lo sconto incondizionato, si ritiene pertanto che per le forniture effettuate dagli aderenti all'associazione venga incassata in moneta corrente solo una parte del prezzo al pubblico, in quanto per la residua parte viene concesso lo sconto pari ai buoni "ŠCEC" spesi dai consumatori.

In conclusione si ritiene concordemente con l'istante che:

- 1) ai fini delle imposte dirette, i buoni ricevuti rappresentino "abbuoni passivi" da porre in diminuzione dei ricavi conseguiti nel periodo d'imposta, ai sensi dell'art. 2425Bis del codice civile, cui occorre fare riferimento anche per la determinazione del reddito imponibile ai sensi dell'art. 83 del TUIR (si tratterebbe invece di "abbuoni attivi" ove si fossero ottenuti sconti per le forniture ricevute nell'esercizio d'impresa);*
- 2) ai fini dell'IVA, occorrerà fatturare unicamente i corrispettivi monetari ricevuti per le forniture effettuate, ai sensi dell'art. 13, comma 1 del menzionato D.P.R. n. 633 del 1972.*

1 – COMPRAVENDITA AL DETTAGLIO

Come abbiamo detto i prezzi della merce esposta al pubblico sono, generalmente, **"IVA inclusa"**.

.....
OLIVE NERE	1,19
ARANCE	2,55
LIMONI	0,65
AMMONT	120,00 *
Sconto somma	12,00-S
TOTALE EURO	108,00 *
PAGAMENTO CONTANTI	110,00
NUM PEZZI: 25	
RESTO	2,00

GRAZIE E ARRIVEDERCI	

Ref.Nr.: 926 /FL0 52903090	
23/03/07 16-29 009250505002 SC.N. 44	

ESEMPIO CORRETTO **DI SCONTRINO**

Prezzo di vendita al pubblico Euro 120,00

IVA inclusa (IVA 20%) - **Accettazione ŠCEC 10%**

Euro 120,00 - 10% ŠCEC (12 ŠCEC)

Euro incassati: 108,00 (Totale scontrino, ricevuta o fattura) e ŠCEC ritirati 12,00

2 - COMPRAVENDITA TRA AZIENDE

Come detto, i prezzi della merce esposta nei listini sono, generalmente, **"IVA esclusa"**.

In questo caso la base imponibile, dove dovrà essere calcolata l'Iva, sarà già decurtata della parte relativa alla % di sconto ŠCEC. Il calcolo della % di ŠCEC da ritirare avverrà con queste modalità:



* **Prezzo imponibile di vendita da Euro 100,00** IVA esclusa (IVA 20%) - **Accettazione ŠCEC 10%**

Euro 100,00 - 10% ŠCEC (10 ŠCEC) = imponibile: 90,00 + 18,00 IVA = Euro incassati: 108,00 (Totale fattura) e **ŠCEC ritirati 10,00**

ESEMPIO CORRETTO DI FATTURAZIONE



Nr. Fattura del
 Cod. cliente
 Part.IVA/Cod.fisc.

Cliente

Rag. Sociale
 indirizzo
 CAP Città (Provincia)

Cod. articolo	Descrizione	Q.tà	Prezzo uni.	Sc.	Importo	Iva
arm	Armadietti casa	2	30,00	10%	54,00	20%
lav	Montaggio a domicilio	1	40,00	10%	36,00	20%
					Imponibile	90,00
					Imposta IVA	18,00
					TOTALE FATTURA	108,00 Eur

Scadenze pagamenti

Rimessa diretta Euro 108,00 - ritiro SCEC 10,00



ESEMPIO NON CORRETTO DI FATTURAZIONE



Nr. Fattura del
 Cod. cliente
 Part.IVA/Cod.fisc.

Cliente

Rag. Sociale
 indirizzo
 CAP Città (Provincia)

Cod. articolo	Descrizione	Q.tà	Prezzo uni.	Sc.	Importo	Iva
arm	Armadietti casa	2	30,00		60,00	20%
lav	Montaggio a domicilio	1	40,00		40,00	20%
					Imponibile	100,00
					Imposta IVA	20,00
					TOTALE FATTURA	120,00 Eur

Sconto SCEC 10%

Scadenze pagamenti

Rimessa diretta Euro 108,00 - ritiro SCEC 12,00



NOTA BENE: La differenza di ŠCEC ricevuti in più dal dettagliante è data dal fatto che lo sconto, nel suo caso, è calcolato sul lordo (prezzo Iva compresa) mentre, nel caso del grossista, sul netto (prezzo imponibile Iva esclusa). Finanziariamente nessuno ci rimette, ai fini delle imposte dirette entrambi dichiarano il medesimo ricavo ed ai fini Iva entrambi effettuano il medesimo versamento.

