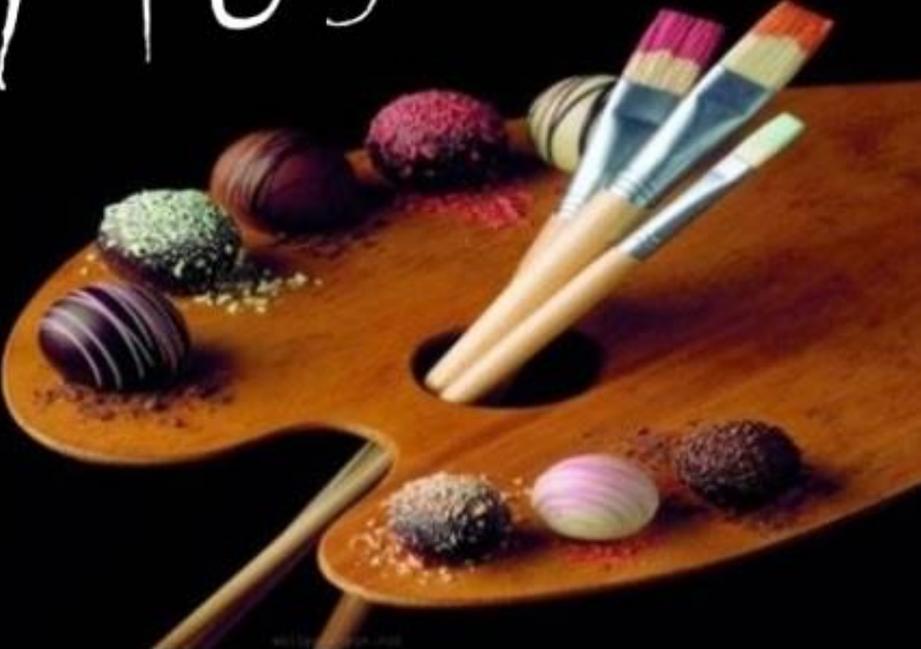


CAPTUS

Preso dal gusto dell'arte



CAPTUS

Preso dal gusto dell'arte

Liceo Classico M. Flaminio di Vittorio Veneto

Creare Associazioni Per Trovare Una Soluzione



**Classi partecipanti:
Ia Liceo Classico
Va Ginnasio**

**Professoressa referenti:
Stefania Crozzoli
Stefania Bet**

INDICE

PREMESSA	3
FINALITÀ DEL PROGETTO	5
GLOSSARIO DEI CONCETTI CHIAVE	7
DESCRIZIONE DEL PERCORSO	9
I DATI RACCOLTI	12

Il punto di vista delle aziende del territorio
Il punto di vista del comune
Riflessioni finali

IL MODELLO ALLA BASE DEL PROGETTO: LINEE GENERALI DEL CORPORATE BARTER	14
--	----

Cos'è
Come Funziona
Normativa
Vantaggi
I Corporate Barter nel mondo

3

IL PROGETTO CAPTUS

La proposta formulata agli esercenti
La proposta formulata al comune

CAPTUS PRESO DAL GUSTO DELL'ARTE: IL TERRITORIO PRENDE VITA

Operatività
I benefici per le altre aziende del territorio

ALLEGATO 1: E-BOOK ANALISI TERRITORIALE

ALLEGATO 2: ESEMPI DI PACCHETTI TURISTICI

Week End In Arte – Costi e Scheda Presentazione
Week End In Love – Costi e Scheda Presentazione
Week End In Inverno – Costi e Scheda Presentazione
Week End Tra i borghi – Costi e Scheda Presentazione

NOTE

RINGRAZIAMENTI

PREMESSA

“L’istruzione è l’arma più potente che puoi usare per cambiare il mondo” [N. Mandela] mi piace partire da questa frase per fare sintesi del percorso affrontato durante quest’anno scolastico, che ha portato alla realizzazione del progetto *“CAPTUS”*. Un progetto ampio e articolato, che ha coinvolto molte discipline: storia, arte, matematica, statistica, economia, diritto, educazione civica, italiano. Non tutte sono previste nel curriculum scolastico del Liceo Classico; ci siamo fatti aiutare da esperti, abbiamo approfondito, scardinando la logica scolastica tradizionale della trasmissione del sapere *“a compartimenti stagni”*.

In questi anni in cui la scuola sta attraversando una profonda crisi identitaria, in cui stenta a trovare la giusta collocazione tra le molteplici agenzie educative, anni in cui il corpo docente non riesce a definire con sicurezza il proprio ruolo, la realizzazione di questo progetto è andata in netta controtendenza, facendoci intravedere un futuro possibile, una strada percorribile.

Ma che cosa lo ha reso possibile?

In primo luogo le sinergie sia a livello nazionale che a livello locale. La scuola non può e non deve più essere pensata e agita come un microcosmo a se stante. Lo hanno dimostrato le sinergie a livello nazionale (CNEL, ANP, ISTAT) che hanno permesso la realizzazione del concorso.

Per noi, invece, sono risultate importantissime le collaborazioni a livello locale: gli Enti locali, gli esercenti, il territorio, le istituzioni, le famiglie. In questo la scuola ha assunto un ruolo centrale, non ambiguo: coinvolgere e coordinare le energie, senza avere la presunzione che i saperi appresi e le esperienze vissute a scuola rappresentino la totalità del percorso formativo dello studente. Come ricordava la dottoressa Cigliano nel webinar del 27 novembre scorso *“la scuola DEVE essere proiettata verso l’uscita da sé”*.

In secondo luogo la capacità progettuale e, perché no, la capacità di sognare. Il compito di noi educatori è indicare strade percorribili, delineare prospettive di sviluppo, fornire strumenti per rendere i nostri ragazzi capaci di immaginare un futuro diverso dal presente, un futuro migliore. Ciò è realmente avvenuto in questo percorso, che ci ha portati a riflettere e a immaginare qualcosa di diverso, di migliore per domani. Mi sia concesso richiamare ancora quanto detto dalla dottoressa Cigliano *“non si tratta solo di un concorso, si tratta di un’idea progettuale per capire il modo in cui vogliamo stare in questa contemporaneità”*, aggiungo, in questa scuola. Quali competenze sviluppare nei nostri ragazzi? E’ ormai chiaro che le competenze culturali (pur necessarie) non sono sufficienti per affrontare la complessità che caratterizza il mondo contemporaneo.

Allora ben vengano esperienze di questo tipo, che fanno emergere potenzialità inespresse del nostro sistema scolastico.

Vorrei chiudere questa breve introduzione citando la poesia di Costantino Kavafis *Itaca*, che ben sintetizza il percorso che abbiamo compiuto. La cosa che conta non è solo la meta finale, ma il viaggio che ci permette di giungere a quella meta: non l’obiettivo formale, ma il percorso reale che abbiamo fatto per e con i nostri ragazzi.

*Se per Itaca volgi il tuo viaggio/
fa voti che ti sia lunga la via/
e colma di vicende e conoscenze [...]
Itaca t'ha donato il bel viaggio/
senza di lei non ti mettevi in via".*

Grazie per averci dato la possibilità di affrontare questo viaggio.

Professoressa
Stefania Crozzoli

FINALITA' DEL PROGETTO

Le finalità del progetto sono state declinate sulla scorta delle aree individuate dall'ISTAT per la misurazione del benessere¹.

Salute:

- ✓ promuovere uno stile di vita sano, mirato alla diminuzione della sedentarietà e ad un'alimentazione corretta;

Istruzione e formazione:

- ✓ promuovere la partecipazione attiva alle proposte culturali della città;
- ✓ incentivare la partecipazione giovanile alle proposte culturali;
- ✓ attivare nuove forme di trasmissione del sapere e di valorizzazione del bene artistico;

Lavoro e conciliazione dei tempi di vita:

- ✓ migliorare il livello complessivo di soddisfazione del lavoro svolto;
- ✓ garantire maggiore stabilità occupazionale alle aziende etiche del territorio;

Benessere Economico:

- ✓ innalzare il tasso di occupazione mediante l'incremento dell'attività turistica;
- ✓ aumentare le fonti di guadagno per creare solidità nel mercato locale;

Relazioni sociali:

- ✓ creare fiducia nel consumatore prediligendo le aziende etiche;
- ✓ incrementare la partecipazione sociale attraverso il turismo;

Politica e Istituzioni:

- ✓ assicurare un rapporto di fiducia tra cittadino e comune tramite la promozione di uno sviluppo equo e sostenibile;

Sicurezza:

- ✓ garantire i livelli di sicurezza del territorio, assicurando un turismo responsabile;

Benessere soggettivo:

- ✓ accrescere il legame affettivo nei confronti del proprio territorio attraverso la sua valorizzazione;
- ✓ aumentare la fiducia e l'ottimismo nei confronti del futuro;

Paesaggio e patrimonio culturale:

- ✓ valorizzare il patrimonio culturale e paesaggistico di Vittorio Veneto;
- ✓ tutelare gli ambienti rurali e naturali e i siti di interesse culturale di Vittorio Veneto rendendoli attrazione turistica e quindi motore economico sostenibile della città;

Ambiente:

- ✓ salvaguardare e preservare il patrimonio naturalistico del nostro territorio in una prospettiva sostenibile;
- ✓ mantenere buona la qualità dell'aria diminuendo l'emissione di gas nocivi con l'uso di mezzi ecocompatibili;

Ricerca e innovazione:

- ✓ favorire la ricerca e l'innovazione proponendo un nuovo modello economico che, attraverso l'indirizzamento degli acquisti, contribuisca al rilancio e allo sviluppo delle piccole attività locali;

Qualità dei servizi:

- ✓ migliorare l'efficienza stessa dei servizi e la loro qualità attraverso la selezione di centri locali specializzati e fidati;

GLOSSARIO DEI CONCETTI CHIAVE

Nel seguente glossario, abbiamo individuato e definito i concetti fondamentali che ispirano il nostro progetto, dando ad essi una breve definizione.

1. **BENESSERE**: Il benessere è una dimensione di prosperità multidimensionale, alla cui definizione concorrono molteplici fattori: un ottimo livello di salute, relazioni sociali, lavoro, istruzione. Coinvolge tutti gli aspetti della vita dell'essere umano e la qualità di vita di ognuno. Il grado di benessere di un paese non va di pari passo con il suo sviluppo economico. Difatti non è sempre vero che la crescita del PIL corrisponda a un aumento di benessere e felicità. Abbiamo visto che si tratta di un elemento importante della vita degli uomini di non facile misurazione e rilevazione¹
2. **EQUITA'**: giustizia che consente l'applicazione di una legge/norma basandosi su un'interpretazione umana, tenendo perciò conto del caso che si deve affrontare e creando, a volte, una nuova norma da applicare in quel contesto, senza "rispettare" dettagliatamente ciò che viene imposto dalla legge.
3. **SVILUPPO ECONOMICO**: Fenomeno che ha una certa continuità nel tempo, consiste nella crescita di alcuni fattori quali la produzione, i consumi, gli investimenti e l'occupazione.
4. **UGUAGLIANZA**: Ideale secondo cui i membri di una collettività devono essere considerati allo stesso modo riguardo a diritti;
Art. 3 della Costituzione Italiana:
"Tutti i cittadini hanno pari dignità sociale e sono uguali davanti alla legge, senza distinzione di sesso, di razza, di lingua, di religione, di opinioni politiche, di condizioni personali e sociali. E' compito della Repubblica rimuovere gli ostacoli di ordine politico e sociale che, limitando di fatto la libertà e l'eguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della umana e l'effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all'organizzazione politica, economica e sociale del Paese"
5. **CULTURA**: Patrimonio di conoscenze e nozioni che concorrono alla formazione della persona e all'affermazione delle capacità di un individuo;
Insieme dei valori, delle tradizioni e dei costumi che caratterizzano la vita sociale di un popolo;
6. **GIUSTIZIA**: valore etico-sociale in base al quale si riconoscono e si rispettano i diritti altrui come si vuole siano rispettati e riconosciuti i propri. Nei rapporti che intercorrono tra le istituzioni e la collettività, tra le istituzioni ed un individuo, ed anche tra le singole persone, rappresenta la situazione conforme al giusto.

7. **CRISI**: condizione di difficoltà e turbamento che può verificarsi in ambito sociale, economico, individuale, religioso. Essa può avere effetti più o meno gravi e duraturi nella vita di un individuo o di una collettività. Con crisi, inoltre, si può intendere anche la fase che precede un cambiamento, il quale può essere sfavorevole o favorevole.

8. **SOSTENIBILE**: condizione di uno sviluppo in grado di soddisfare i bisogni della generazione presente, senza però danneggiare quelli delle generazioni future. Tra gli obiettivi di Europa 2020 vi è una crescita sostenibile.

9. **SOLIDALE**: concorde con idee altrui fino a sostenerle con interesse, condividendo i rischi e gli impegni che esse comportano. Tra gli obiettivi di Europa 2020 vi è una crescita solidale, capace di coinvolgere i cittadini e attenta alle esigenze di tutti, lo sviluppo deve essere inteso come un processo inclusivo.

DESCRIZIONE PERCORSO

Il nostro percorso è iniziato nel novembre del 2014 con l'arrivo in classe di uno dei tanti comunicati, che ci ha incuriositi.

Esso proponeva di partecipare ad un concorso che aveva come obiettivo fondare un'attività o un servizio che rispondesse alle esigenze del territorio locale, che lo valorizzasse e che fosse equo e sostenibile. Come ultimo punto il progetto doveva essere potenzialmente realizzabile.

Dopo aver deciso di parteciparvi, abbiamo cominciato con alcune lezioni introduttive che riguardavano l'economia, il benessere e la differenza tra equo e uguale.

All'inizio si pensava che il benessere di una nazione, come quello di una singola persona, fosse associato alla stabilità economica, ma abbiamo presto capito che in realtà sono molti i fattori che concorrono al benessere: salute, istruzione e formazione, lavoro e conciliazione tempi di vita, benessere economico, relazioni sociali, politica ed istituzioni, sicurezza, benessere soggettivo, paesaggio e patrimonio culturale, ambiente, ricerca ed innovazione e qualità dei servizi²

Per integrare il nostro percorso abbiamo partecipato ad una conferenza di padre Bartolomeo Sorge *“La vera sfida della crisi di oggi: una nuova civiltà per il XXI secolo”*, durante la quale il relatore ha spaziato fra crisi, politica, modelli e differenza tra individuo e persona. Ovviamente l'argomento che più ci interessava era quello che riguardava la crisi.

10

Egli ha distinto due tipi di crisi: quella congiunturale, durante la quale cambiano gli equilibri interni ma le strutture portanti rimangono, e quella strutturale in cui muta la cultura, quindi cedono le istituzioni, perciò occorre reinventare la società e nuovi modelli di lavoro, politica e istruzione. Oggi stiamo attraversando una vera e propria crisi strutturale in cui è necessario rinnovarsi e cogliere le opportunità che ogni crisi offre. Ma, come si deduce facilmente leggendo ogni giorno i quotidiani e ascoltando i telegiornali, mai come in questo momento è necessario che l'imprenditoria, sia pubblica che privata, adotti nuove soluzioni e strategie cambiando il modo di fare azienda per uscire vincenti da questa crisi. Anche noi ci abbiamo provato, con questo progetto abbiamo introdotto un nuovo modello economico per creare prospettive vincenti per il nostro territorio.

E intanto abbiamo riflettuto sul tema della crisi, partendo dalla definizione della parola.

Dopo la prima fase di natura prettamente teorica, abbiamo iniziato a lavorare concretamente al nostro progetto, individuandone, in primo luogo, le fasi fondamentali:

- ✓ Idea
- ✓ Fase di analisi (della domanda, dell'offerta, delle caratteristiche del mercato)
- ✓ Progettazione (obiettivi e finalità)
- ✓ Compatibilità finanziaria.
- ✓ Quindi per realizzare un progetto equo e sostenibile, dovevamo:
- ✓ Individuare gli strumenti di analisi;
- ✓ Analizzare la situazione del nostro territorio;
- ✓ Leggere i dati raccolti;

- ✓ Avanzare una proposta progettuale compatibile con il territorio locale.

Per fare ciò ci siamo divisi in gruppi per leggere attraverso degli strumenti che avevamo definito insieme la realtà del nostro territorio. Abbiamo raccolto dati relativi al territorio (ciò che c'è e ciò che ha una rilevanza), alla partecipazione sociale (quante associazioni sociali ci sono), alle caratteristiche economiche (quante persone hanno un lavoro o un lavoro fisso e le tipologie di imprese) e ovviamente dati nel settore del turismo (cosa offre il territorio).

Raccolti e analizzati i dati, collaborando e scambiandoci materiale tramite la piattaforma Moodle, siamo giunti alla formulazione della nostra analisi territoriale (allegata al progetto). Questa ci è servita per leggere con più attenzione e con occhi diversi la vita della nostra cittadina. Per esempio, abbiamo visto come l'associazionismo di varia natura sia presente in modo significativo, ma la partecipazione dei giovani alle realtà culturali del territorio è scarsa. L'analisi territoriale e la realizzazione del video ad essa collegato sono state per noi un'occasione di guardare con occhi diversi la città in cui viviamo, abbiamo cercato insieme, in qualche bel pomeriggio di inverno, degli scorci paesaggistici e architettonici che forse prima non avevamo considerato nel modo giusto.

Terminata anche questa seconda parte di analisi del territorio, dato che volevamo che queste considerazioni, frutto di studio, di letture e di ore di discussione con i nostri insegnanti, non rimanessero semplici chiacchiere, ci siamo impegnati a cercare nuovi modelli pratici, a cui ispirarci per dare un contributo fattivo e reale al nuovo mondo partendo dalla nostra piccola cittadina, Vittorio Veneto. Si parte con un piccolo esperimento per replicarlo più volte fino a trasformarlo in un modello adatto a tutte le realtà. Il modello di business che ci ha ispirato e che ci permetterà di raggiungere questo ambizioso progetto si rifà al concetto del "corporate barter" creato in Svizzera da un gruppo di imprenditori nel 1934.

Per sfruttare appieno questo modello e calarlo in modo adeguato sul territorio abbiamo lavorato su più fronti. Inizialmente intervistando diversi titolari d'impresa e di esercizi commerciali chiedendo loro quali sono le difficoltà che affrontano quotidianamente. Nel contempo abbiamo anche cercato di capire se gli imprenditori sono pronti ad accogliere nuove proposte o se sono restii verso il cambiamento così come comunemente si pensa. Il risultato è stato, per noi, decisamente sorprendente: gli imprenditori sono pronti!

Successivamente ci siamo confrontati con l'istituzione pubblica. Siamo partiti, ancora una volta, un po' prevenuti convinti di trovare interlocutori chiusi e lontani dal quotidiano. Niente di meno vero: le istituzioni pubbliche locali sono vicine, preoccupate e coinvolte. In particolare abbiamo approfondito con un revisore dei conti del Comune di Vittorio Veneto gli aspetti riguardanti gli introiti derivanti da tasse comunali, le complessità collegate e gli investimenti che il comune affronta ogni anno.

Infine, e questa è stata la parte più creativa, una volta definito il modello teorico all'interno del quale muoverci, abbiamo prefigurato degli scenari possibili, abbiamo immaginato dei veri e propri pacchetti turistici da vendere ai nostri potenziali clienti. Abbiamo individuato le aziende e le attività commerciali che potessero rispondere alle caratteristiche che avevamo predefinito. In allegato le schede tecniche, che, ipoteticamente, potremmo proporre alla nostra clientela tramite web.

DATI RACCOLTI

Il punto di vista delle aziende del territorio

Per avere una visione completa delle problematiche abbiamo cercato di raccogliere le considerazioni di esercenti ed imprenditori che lavorano in settori diversi e con ricavi differenti. Indipendentemente dall'attività e dal fatturato, gli imprenditori dell'area vittoriese hanno evidenziato le stesse problematiche. Sinteticamente:

- a La crisi che da tempo attraversa il mondo ha impoverito le aziende e le famiglie che ora spendono meno;
- b I guadagni diminuiscono: non solo si incassa meno ma per trovare nuovi clienti si è costretti a vendere a prezzi sempre più bassi ottenendo guadagni sempre più miseri che non permettono di assumere personale ma, al contrario, costringono a licenziare;
- c La percentuale di prodotti che rimangono a magazzino o di servizi invenduti (tavoli di ristoranti, camere d'albergo ma anche i servizi erogati da professionisti come commercialisti, avvocati, consulenti) crescono anno dopo anno e, con sempre maggior frequenza, sono svenduti o buttati, come nel caso di prodotti alimentari;
- d Le banche sono sempre meno disponibili a finanziare imprese e sviluppo: non fanno prestiti e aumentano gli interessi;
- e Incassare è diventato sempre più difficile e, spesso, le imprese sono in difficoltà perché i clienti non pagano;
- f La concorrenza di imprese che vendono prodotti scadenti, di dubbia importazione e spesso con agevolazioni fiscali legate al paese di provenienza (per esempio, Cina) è sempre più forte
- g I centri commerciali e le grandi multinazionali sono concorrenti così forti che costringono le realtà del territorio a chiudere;
- h Il comune, indipendentemente dalla coalizione che guida la città, non premia le aziende locali e non favorisce lo sviluppo del territorio

12

Il punto di vista del Comune

Come anticipato, contrariamente alle nostre aspettative, abbiamo trovato il nostro interlocutore molto vicino agli imprenditori del territorio, un interlocutore che condivide (e vive) le osservazioni raccolte. Tutte salvo l'ultimo punto: il comune vorrebbe investire con e sulle aziende del territorio! Ma spesso le norme vigenti e le imprese poco etiche impediscono al comune di agire come vorrebbe.

Il consulente ci ha spiegato, infatti, che il comune sarebbe felice di far lavorare le aziende del territorio, ma la legge stabilisce che tutte le aziende possono partecipare indipendentemente dalla provenienza geografica. Una legge nata con un fine etico – evitare appalti truccati, assegnazioni di tipo clientelare, corruzione - ma che favorisce le multinazionali o le grandi realtà

a discapito delle piccole imprese. il comune vorrebbe assegnare il lavoro alle realtà locali per favorire la crescita della città.

L'intervista ci ha anche aiutato a dare una "configurazione numerica" realistica al nostro progetto. Ecco, ancora una volta sinteticamente, i dati raccolti con l'aiuto del revisore:

- ✓ Un comune come Vittorio Veneto raccoglie tasse per circa 21 ML€/anno
- ✓ Il 40% degli introiti, oltre 8ML€, derivano da aziende ed esercizi del territorio
- ✓ Ogni anno il comune ha difficoltà ad incamerare proventi per circa il 10%, oltre 800.000€. Oltre il 70% di questi mancati pagamenti derivano da aziende eccellenti che la crisi mette in grave difficoltà

Riflessioni finali

Le diverse interviste hanno dato risposta alle numerose domande che spesso ci facciamo:

- ✓ Perché a Vittorio Veneto molte attività aprono e poi chiudono nel giro di pochi mesi/anni?
- ✓ Perché i prodotti del territorio sono spesso poco valutati?
- ✓ Perché la città non riesce ad attrarre turisti nonostante le sue bellezze naturali, i musei e i prodotti tipici?

13

Da qui il desiderio di dare vita al territorio, di valorizzarlo, di invertire questa rotta e di suggerire così un modello che premi le aziende etiche, desiderose di crescere e di far crescere la città e di portare benefici per le generazioni attuali e future. Da tutto questo ha preso vita: *Captus preso dal gusto dell'arte.*

IL MODELLO ALLA BASE DEL PROGETTO: LINEE GENERALI DEL CORPORATE BARTER

Questo paragrafo non vuole essere un trattato sul Barter ma una veloce rappresentazione del modello che applicheremo. Le linee guida, l'applicazione, i vantaggi e qualche cenno storico per inquadrare la situazione.

Cos'è³

Il Corporate Barter o Barter Trading è uno strumento semplice ed efficace per affrontare la crisi attraverso la cooperazione tra imprese. E' un modello di business che aiuta le aziende a:



- ✓ aumentare il volume degli scambi commerciali
- ✓ accrescere il numero dei clienti
- ✓ preservare liquidità
- ✓ superare la stretta del credit crunch (assenza delle banche)
- ✓ ridurre o eliminare il rischio insoluti
- ✓ vendere con margine adeguato
- ✓ ridurre le giacenze di magazzino senza svalutare i prodotti
- ✓ rafforzare la rete vendita

14

Il Corporate Barter si richiama all'antico cambio merci – baratto - ma lo rivisita in chiave moderna ed innovativa. Si utilizza all'interno di un mercato privato, Circuito Barter o Commerce Network, di aziende che decidono di adottarlo come strumento complementare da affiancare alle tradizionali attività di compravendita in collaborazione con il gestore del circuito, la Barter Company (Captus nel nostro caso). E' un modello commerciale di facilissima applicazione che si adatta alla dimensione e alle procedure che ogni singola azienda adotta. In questo modello sono due, in particolare, le caratteristiche innovative rispetto al baratto classico: la multilateralità e la multitemporalità, caratteristiche che permettono di superare i vincoli tipici del baratto, lo scambio classico di un bene nel medesimo istante per uguale importo tra due aziende. La transazione commerciale, infatti, non si limita a un mero scambio di merci o servizi di tipo bilaterale, ma prevede l'assunzione di crediti da parte di chi vende e di debiti da parte di chi acquista direttamente nei confronti del circuito gestito dalla Barter Company. Questi crediti e debiti possono essere saldati, rispettivamente, con l'acquisto e la vendita di beni e servizi nello stesso circuito in un tempo successivo. Grazie a questo meccanismo la circolazione degli scambi nel circuito avviene in modo fluido³. Per semplificare l'operatività e mantenere traccia di debiti e crediti in modo preciso efficiente ed efficace si introduce una moneta complementare. Nel nostro caso la denomineremo DV, Ducato Vittoriese.



Un semplice esempio a supporto. Un ristorante, associato al Circuito Barter, decide di acquistare un fornitura di vini per 10.000€. Prima di spendere gli € o chiedere un finanziamento in banca contatta il gestore del circuito formulando la richiesta. Il gestore individua tra gli altri associati la cantina in linea con la richiesta e crea il contatto tra le due realtà. Il ristoratore acquista quindi con 10.000DV (ducati vittoriosi) il vino impegnandosi a vendere all'interno del circuito ad altri associati colazioni, pasti, cene e rinfreschi per lo stesso importo: 3.000DV di pasti, 2.000DV di cene, eventi per 4.000DV e colazioni per 1.000DV. In contabilità non cambia nulla: viene registrata una regolare fattura di acquisto con la dicitura "Pagamento in compensazione a mezzo Captus", ovvero senza che mai debba essere saldata in Euro. L'impegno a trovare uno o più clienti che desiderino usufruire dei servizi messi a disposizione dal ristoratore con le medesime modalità seguite per l'acquisto dei vini è in carico a Captus. In questo modo il ristoratore avrà preservato €, avrà aumentato il giro d'affari grazie all'intervento di Captus e pagherà i vini con il proprio lavoro e il proprio prodotto, in particolare con i "tavoli vuoti dovuti alla crisi e riempiti da Captus".

Come funziona

All'interno di questo mercato privato vigono le stesse regole del mercato tradizionale. In altre parole le aziende comprano e vendono come fanno di solito: scelta dei prodotti, tempi di consegna, qualità, quantità, costi, ecc., relazionandosi direttamente con il fornitore/cliente. Non vi sono obblighi di acquisto o vendita. In caso di accordo tra le parti, la vendita genera una regolare fattura, la sola voce che varia è relativa alle modalità di pagamento. Alle tradizionali forme di pagamento si affianca "pagamento in compensazione tramite circuito Captus". Questa forma di pagamento garantisce due vantaggi: certezza del pagamento e pagamento immediato. In questo modo ogni nuovo associato che entra nel sistema può acquistare servizi e prodotti senza esborso di denaro ma solo con la vendita dei propri beni e servizi.

Ma il vero beneficio di questa attività è che riattiva la cooperazione fra le aziende e aumenta i rapporti commerciali, poiché le aziende che riescono ad ottenere i maggiori risultati nel circuito sono proprio quelle che cercano di sfruttare al massimo le potenzialità dello stesso grazie alla varietà di beni e servizi a cui si può accedere.

Normativa⁴

Le operazioni di barter trading fra aziende sono regolate in Italia da un'apposita normativa che prevede una regolare emissione di fattura da parte dell'azienda che consegna i beni o i servizi all'azienda che li riceve. La fattura dovrà riportare un'apposita dicitura, che identifica, a fronte della transazione, il mancato flusso finanziario del corrispettivo economico e la contestuale acquisizione del credito che sarà successivamente compensato con altre fatture di fornitura a



debito. Crediti e debiti così maturati verranno normalmente iscritti a bilancio verso il circuito Barter.

Esempio concreto

Quando un'attività decide di entrare a far parte del circuito viene creata una posizione all'interno del Data Base, posizione visibile da tutti gli associati, che permette di indicare i servizi e i prodotti offerti. Il Gestore (in questo caso noi) affianca ad ogni azienda una figura professionale, il trader, che lo aiuta nelle operazioni di acquisto e vendita. Tutte le aziende associate possono vedere i servizi e i prodotti offerti dalle altre imprese.



Nel Data Base, in un'area riservata, ogni azienda può verificare in qualsiasi momento e da qualsiasi supporto informatico – server, PC, tablet, smartphone – acquisti e vendite effettuati

Vantaggi

Le operazioni di acquisto e vendita di un circuito di barter presentano, quindi, l'indubbio vantaggio di permettere acquisti di materie prime, semilavorati, prodotti finiti, servizi di varia natura, anche in assenza di liquidità, “pagando” ciò che si è acquistato attraverso prodotti e servizi che fanno parte del dell'attività dell'azienda. In periodi di crisi economica in cui circola poco denaro la liquidità, le banche stentano a concedere credito e la merce che è invenduta comporta costi elevati, il barter costituisce una grande opportunità commerciale per tutte le imprese: acquisto di beni e servizi senza utilizzare denaro ma attraverso la vendita dei propri beni e servizi sfruttando quelli disponibili. Si tratta di un vero e proprio pagamento posticipato con due fondamentali differenze: senza interessi e con pagamento solo attraverso fornitura a nuovi clienti presentati dal circuito. E' un metodo che consente lo sviluppo delle aziende evitando il ricorso all'indebitamento e il relativo pagamento di interessi.

16

Sinteticamente il Corporate Barter gestito da una Barter Company permette di:

- ✓ Acquistare nuovi prodotti ad un prezzo inferiore. I prodotti, infatti, vengono acquistati con il costo di produzione, trasformando il il guadagno in uno sconto
- ✓ Entrare a far parte di questo circuito significa avere nuovi clienti presentati da noi, incrementare le vendite e quindi finanziare nuovi acquisti
- ✓ Pagare tutti i debiti contratti vengono pagati con i propri prodotti e servizi
- ✓ Avere il pagamento garantito sotto forma di un credito spendibile in altri beni e servizi
- ✓ Incassare immediatamente il valore dei beni e servizi venduti

Attraverso il Barter le aziende riscoprono che il valore è nello scambio e non in ciò che ha consentito lo scambio: che questo avvenga con la moneta o senza moneta poco importa. Proprio per questo, anche se il modello risulta particolarmente interessante in un momento in cui scarseggia il denaro, è possibile sostenere che il baratto è sempre un valido sostegno alle

imprese: garantisce nuovi clienti, nuovi partner, nuovi prodotti di qualità, nuovi servizi e nuove modalità di scambio.

Il corporate barter nel Mondo⁵

Il modello è uno standard nel mondo tanto che in Svizzera la società cooperativa che lo ha per prima introdotto, WIR nel 1934, nel corso degli anni si è trasformata in Banca, Banca WIR. Più in generale i circuiti di barter fra aziende nati storicamente per gestire, spesso con l'intervento dei singoli governi, grandi operazioni di commercio internazionale legate alla cessione di materie prime contro tecnologie e manufatti tecnologici (ad esempio armamenti ed aerei) si sono successivamente trasformati in veri e propri circuiti, tanto più efficienti quanto più allargati. Sono circuiti a carattere, solitamente, nazionale in grado di far fronte a fenomeni di iperinflazione, di crisi produttiva e di stagnazione dei consumi. Oggi i circuiti barter nel mondo permettono transazioni di svariati miliardi di euro. Negli USA il 65% delle aziende quotate alla Borsa di New York – NYSE – come GMC, General Electric, Pepsi, Ford, Sheraton, Microsoft, Philip Morris, ... ha un ufficio interno che si occupa solo di acquisti e vendite in barter. In Svizzera il 20% delle aziende che costituiscono l'intero tessuto industriale sono consociate nel circuito WIR e scambiano beni e servizi per oltre 1,6 MLD di €. Altro mercato europeo dove il modello si è affermato è quello inglese dove BarterCard sviluppa oltre 1,3 MLD sterline.

IL PROGETTO CAPTUS

La nostra classe ha conosciuto il modello Corporate Barter fortuitamente ma abbiamo subito colto l'enorme potenziale e intuito che poteva essere la risposta alle criticità evidenziate da aziende e comune. Dopo aver studiato approfonditamente il modello, che ci è stato introdotto e spiegato da un genitore, abbiamo formulato una prima idea d'impresa e abbiamo effettuato alcuni test sul campo: altre parole abbiamo chiesto a esercenti e comune le loro impressioni su utilizzo e benefici derivanti da questo modello.

Il risultato è stato stupefacente: oltre il 90% degli intervistati ha apprezzato il progetto e si è detto pronto ad aderire immediatamente.

La proposta formulata agli esercenti

Ancora una volta e prima di confrontarci con il comune, abbiamo proposto il modello agli imprenditori locali. Semplificando abbiamo chiesto alle aziende se erano interessate a pagare le tasse comunali non più in euro, ma mettendo a disposizione i tavoli vuoti, le camere, i prodotti e i servizi che riempiono i magazzini e rischiano di divenire obsoleti. In pratica a pagare le tasse con l'invenduto, sottolineando che la vendita dei prodotti sarebbe stata nostra responsabilità.

Impossibile descrivere l'entusiasmo. Le risposte sono state "magari", "sarebbe eccezionale", "impossibile ma sarei pronto ad aderire"... Gli imprenditori più preparati hanno, inoltre, colto subito un altro evidente beneficio: non solo i pagamenti si effettuano con l'invenduto, ma si ottiene a fine anno un guadagno superiore. Pagare, infatti, 5.000€ di tasse significa spendere 5.000€. Pagare con i propri prodotti o servizi significa pagare con il costo del prodotto e/o servizio.

Vi sono guadagni da 30% a 60% in funzione del settore. Significa pagare molto meno e con fatturato che oggi non c'è ma deriva da clienti presentati da Captus.

Per cogliere l'osservazione ci avvaliamo dell'esempio sopra riportato. Si pensi ad un ristorante: quasi mai i tavoli di un ristorante sono tutti occupati. 10/15 tavoli in una sala da 50 tavoli risultano vuoti e se non vengono utilizzati oggi non potranno essere utilizzati più. Ma i costi di gestione del locale (i costi fissi) sono gli stessi, sia che siano accolti clienti sia che non entri nessuno nel corso della giornata: luce, acqua, gas, dipendenti, tovaglie, pulizie, alimenti freschi a solo titolo d'esempio. Captus entrerà in questo contesto e permetterà al ristorante di pagare le tasse comunali mettendo a disposizione i tavoli vuoti ai turisti portati da Captus stessa. In questo modo i costi fissi che l'esercente con i tavoli vuoti non riesce a sostenere verranno trasformati in vendite certe e in tasse pagate. Con un ulteriore vantaggio: un pasto da 20€ ad un ristorante costa 8€ grazie al margine del 60%. Questo significa che 5.000€ di tasse saranno pagate con 5.000DV che rappresentano 2.000€ di costi relativi ai tavoli che accoglieranno nuovi ospiti. Quindi un guadagno di 3.000€ e, non ultimo, con un'azione pubblicitaria importante da parte di Captus.

Abbiamo poi posto un ultimo quesito agli imprenditori: per garantire la crescita della città e favorirne lo sviluppo, per avere per certo nuovi clienti, per far conoscere il vostro nome e inserirlo in un mercato di aziende caratterizzate da fattori come etica, qualità, sostenibilità

sareste disposti a rinunciare a parte di quell'utile che altrimenti non avreste? La risposta è stata unanime: gli imprenditori rinuncerebbero a un margine compreso tra il 15% e il 25% in funzione dell'attività svolta. Ottenuto questo risultato ci siamo rivolti al comune.

La proposta formulata al Comune

Forti del risultato ottenuto con gli imprenditori ci siamo rivolti al comune. Abbiamo chiesto se, a fronte di un incremento delle tasse comunali del 20%, il comune avrebbe dedicato questo incremento allo sviluppo del territorio, ad attrarre nuovi turisti, a valorizzare le aziende etiche, a creare consenso tra i cittadini e ad accrescere il senso civico. La risposta ovvia è stata: certo, ma come?

Abbiamo risposto: convertendo una parte della tasse in beni e servizi, in pratica trasformando gli € in prodotto. Gli imprenditori, abbiamo sottolineato, sono disponibili a pagare un 20% medio in più pur di sviluppare la loro azienda e il territorio. Il Comune ha dimostrato grande interesse e detto che per progetti innovativi e di sviluppo del territorio vi sono fondi europei a cui attingere per lanciare l'iniziativa. Ottenuto l'interesse da parte del comune abbiamo descritto il progetto come segue.

Siamo partiti dai dati forniti dal Comune per enunciare il progetto.

Il Comune incassa ogni anno 21ML€ di cui il 40% deriva da aziende ed esercizi: circa 8ML€.

✓ *Captus* in collaborazione con il Comune determinerà i parametri che individueranno le aziende in linea con il progetto dedicato allo sviluppo del territorio e, di conseguenza, con le voci: equo, solidale, sostenibile. A titolo di esempio indichiamo alcuni dei parametri proposti al Comune in funzione dell'attività svolta:

- Aziende che propongono prodotti made in Italy;
- Aziende che offrono prodotti "a km 0";
- Aziende che si impegnano ad assumere nel corso dell'anno neolaureati o neo diplomati;
- Aziende che rispettano i pagamenti;
- Aziende che non hanno altre agevolazioni fiscali
- ...

Dopo confronto ci è stata indicata la percentuale di aziende del territorio in linea con questi indicatori: 60%. In altre parole circa 5ML€ derivano da tasse comunali versate da aziende del territorio e potenzialmente in linea con i parametri del progetto *Captus*.

Nel rispetto delle interviste – il 90% degli imprenditori contattati ha dato disponibilità ad aderire al progetto – abbiamo ipotizzato che una parte delle aziende decida di non aderire al progetto. La percentuale di dispersione scelta è stata il 15%, il 50% in più rispetto al reale dato raccolto per avere un valore "sicuro".

I dati sono riassunti in **Tabella 1**

Tabella 1

Tasse Comunali Vittorio Veneto	% tassazione aziende territorio	Tasse derivanti aziende territorio	% aziende conformi progetto Captus	Tasse aziende conformi progetto Captus	% aziende aderenti progetto Captus	Tasse aziende conformi progetto Captus
21 ML€	40%	8.4 ML€	60%	5.04 ML€	85%	4.28 ML€

Le imprese che aderiranno al progetto Captus otterranno dal Comune la possibilità di pagare le tasse dell'anno successivo in DV (ducati vittoriesi) maggiorate del 20%. Il comune incasserà così circa 5.2ML DV rispetto ai 4.28ML€ previsti come indicato in **Tabella 2**

Tabella 2

Tasse Previste in €	% maggiorazione prevista da progetto Captus	Tassazione in DV	Maggiori introiti in DV per il comune
4.28 ML€	20%	5.14 ML€	850.000 DV

20

Abbiamo quindi affrontato il problema legato ai mancati introiti che aggrava le casse comunali ogni anno, il 10%, equivalente a circa 840.000€. Il Comune, a fronte di questo danno, investe ogni anno correttamente migliaia di euro in cause per recuperare questi mancati introiti e spesso ci vogliono anni per ottenere quanto dovuto. Qualche volta le aziende falliscono e, conseguentemente, gli introiti vanno irrimediabilmente persi, danno che si somma alle spese legali. A questo si aggiunge che, a detta del Comune, il mancato pagamento è in molti casi legato a problemi oggettivi delle aziende che non riescono ad assolvere al loro compito a causa della crisi. Abbiamo così suggerito al Comune una nuova chiave di lettura: permettere alle aziende in linea con i parametri del progetto Captus di pagare le tasse immediatamente in DV e, quindi, in beni e servizi da riversare sul territorio. Il Comune otterrà, così, diversi vantaggi:

- ✓ Beni e servizi subito fruibili per lo sviluppo del territorio;
- ✓ Riduzione dei costi legali dovuti al recupero del credito;
- ✓ Nessuna perdita dovuta a fallimenti e/o concordati;
- ✓ Sviluppo delle aziende in crisi riducendo l'impoverimento del territorio, i licenziamenti collegati e la dispersione delle eccellenze locali.

Le aziende, conformi al progetto *Captus* a cui il Comune sarebbe disponibile a concedere il pagamento in DV sono state indicate con la percentuale del 70% ottenendo così ulteriori 600.000DV circa. Complessivamente il comune avrebbe così 1.5ML DV da utilizzare per il progetto *Captus* come riportato in tabella 3

Tabella 3

Tasse derivanti aziende territorio	% introiti mancati causa insoluti	Mancato introito	% aziende conformi progetto Captus	Tasse aziende conformi progetto Captus	Maggiori introiti in DV (vedi tabella 2)	Totale maggiori introiti in DV
8.4M€	10%	840.000€	70%	588.000DV	850.000DV	1.44M€

Riassumendo ci troveremo in questa situazione:

- ✓ Il Comune otterrebbe il pagamento corretto delle tasse generando contestualmente un ulteriore introito di 1,5ML DV da riversare sul territorio;
- ✓ Aziende ed esercenti risparmierebbero la liquidità legata al costo delle tasse e si troverebbero a debito verso il circuito per 1,5ML DV: prodotti e servizi usufruibili dai turisti

In questo contesto nasce Captus che ha il compito di gestire i soldi che il Comune incassa in più al fine di valorizzare il territorio, promuovere aziende, prodotti, strutture alberghiere e ristoranti collegati.

CAPTUS preso dal gusto dell'arte® - Il territorio prende vita

Premesse, linee guida ed effettiva applicabilità del modello hanno permesso di creare 1,5ML in Ducati Vittoriesi di prodotti e servizi in ambito turistico ed enogastronomico che Captus utilizzerà per sviluppare il territorio convogliando in città turisti da tutto il mondo.

Create le premesse, lo sviluppo è estremamente semplice: Captus promuoverà attraverso il proprio sito web – www.captus.eu® – week end a tema - storico, artistico, romantico, ... - corredati da esercizi commerciali dove acquistare prelibatezze locali. Tutto pagabile in DV. I voucher per i week end saranno offerti a solo 1€ ai turisti. Il valore simbolico di 1€ viene introdotto per evitare le complessità legate alla voce “ titolo gratuito”.

Semplificando: saranno immessi attraverso il portale Captus 1,5ML DV di voucher su percorsi stabiliti per i turisti. Grazie a questi voucher i turisti potranno visitare la città, i musei e i monumenti della città pernottando presso le strutture convenzionate. Inoltre all'interno dello stesso voucher saranno presenti tutti i locali dove ristorarsi a pranzo e cena durante la visita e i negozi cui rivolgersi per fare acquisti in DV. Tutto questo al solo costo di 1€.

Il ricavato che le imprese appartenenti al progetto Captus matureranno sarà utilizzato per acquistare da altri imprese associate al mercato Captus o per pagare le tasse comunali.

Abbiamo inserito in allegato esempi di quattro percorsi possibili denominati “we In Love” articolato in due giorni, “we Tra i Borghi” articolato su tre giorni, “we In Arte” articolato su due giorni e “we In Inverno” articolato su 5 giorni. Il costo di ogni singolo we varia dai 250 DV ai 700 DV come si evince dalle schede in Allegato 2

Per il primo anno abbiamo stabilito che:

- ✓ Dedicheremo il 70% dei DV a week end brevi e il 30% a week end lunghi;
- ✓ Promuoveremo i week end brevi nei mesi di giugno, luglio, agosto e settembre. Complessivamente 16 week end. Dato che il costo medio a week end per persona è di 350DV potremo ospitare 2.870 nuovi turisti che comporteranno circa 180 turisti entusiasti per ogni week end in città;
- ✓ promuoveremo il week end lungo nei mesi di dicembre e gennaio: complessivamente 8 week end. Dato che il costo per week end è di 700DV ospiteremo nel periodo invernale 600 turisti che invaderanno città e piste da sci collegate. Circa 80 turisti a settimana.
- ✓ il 45% dei DV sarà speso presso alberghi, B&B e Hotel - circa 650.000DV -, il 30% presso ristoranti, pizzerie, bar – circa 450.000 DV - , il 5% presso visite musei - circa 80.000 DV -, il 10% presso negozi per lo shopping – circa 150.000 DV –

Complessivamente la città ospiterà in solo sei mesi oltre 3.000 turisti e questo solo per il primo anno. Saremo in grado di promuovere prodotti locali, valorizzare i nostri musei e offrire lavoro: viaggi organizzati per i turisti prevedono guide che potremo assumere per la durata dei week end pagandoli ancora una volta in DV. Allo stesso tempo potremo coinvolgere le società di noleggio auto e piccoli pulmini per i trasferimenti e per le trasferte previste per i due giorni tra le nevi del Cansiglio, località montana descritta in una delle schede di presentazione città.

Prima di entrare nella descrizione della nostra società desideriamo indicare alcuni ulteriori benefici che siamo certi otterremo per la nostra città.

La difficoltà che incontreremo inizialmente sarà quella di selezionare i turisti che potranno usufruire di questi voucher. Inutile quasi dire che poter visitare una città, pernottare, acquistare prodotti “gratuitamente” e senza alcun vincolo sarà un’opportunità tanto nuova quanto accattivante da dover scegliere i turisti cui concedere il voucher. Questo “problema” si presenterà a maggior ragione il secondo anno quando il racconto entusiasta dei primi turisti aumenterà le richieste di pernottamento. Ma per contro:

1. La certezza di avere turisti e, quindi, di poter aumentare fatturato accrescerà il desiderio di nuove imprese di entrare a far parte della comunità vittoriese. Il comune potrà così affittare e ristrutturare parte del patrimonio immobiliare per dare spazio a nuove realtà e ricaverà da queste nuove aziende i proventi derivanti da affitto spazi pubblicitari, da affitti e dalle consuete tasse comunali;
2. Le aziende e gli esercizi commerciali che promuoveranno i loro prodotti durante i week end potranno venderli successivamente via web. *Captus SRL* arricchirà la piattaforma software creando un e-commerce per ogni singola azienda associata a cui i turisti potranno, una volta rientrati nella loro città d’origine, acquistare i prodotti apprezzati. E questa volta in €;
3. I turisti che arriveranno in città potrebbero vivere senza spendere un solo € perché ogni attività è prevista nel voucher. Ma siamo certi che, proprio perché spinti dal fatto che non vi sono spese, saranno portati a fare acquisti. Ipotizzando 15/25€ a turista potremo portare, solo il primo anno, introiti ulteriori per la città per oltre 100.000€;
4. La crescita dei turisti e degli esercizi commerciali permetterà di aumentare i week end a disposizione dei turisti e di conseguenza gli introiti: organizzeremo week end in occasioni di mostre, mercatini, manifestazioni sportive... Ad esempio organizzando splendidi tornei di golf nei due campi che la città accoglie: un nove e un diciotto buche;
5. Amplieremo la gamma dei prodotti e servizi acquistabili dai turisti: abbigliamento, complementi d’arredo, estetica, palestre... accrescendo l’offerta;
6. La città diventerà un punto di attrazione. Da sempre le manifestazioni hanno successo solo in presenza di un numero importante di visitatori. Potremo sfruttare la nostra capacità attrattiva offrendo le strutture come il Palazzetto dello Sport, la Piscina Comunale, i teatri e le piazze a imprese fuori dal territorio che investiranno nel nostro comune vista la presenza certa di turisti da tutto il mondo;
7. Miglioreremo la qualità delle realtà presenti sul territorio e, conseguentemente, la qualità di vita dei nostri concittadini. Senza dubbio le aziende che non sceglieremo il primo anno perché non possiedono le caratteristiche di sostenibilità, “equo e solidale” che abbiamo individuato, si adegueranno agli standard per poter entrare nel progetto. Questo migliorerà lo standard delle aziende del comune;

Operatività

L'azienda nasce con il patrocinio del comune che, attraverso fondi europei, permetterà la nascita della start up. Per punti le attività svolte nei primi tre/sei mesi dalla nuova realtà:

1. L'amministratore delegato (CEO) in collaborazione con il responsabile della collaborazione con enti esterni – inizialmente il comune - definirà i requisiti che le aziende del territorio devono avere per essere candidate al progetto. Parametri legati a sostenibilità, etica, sviluppo sociale, ... che permetteranno di identificare le aziende titolate a partecipare al progetto *Captus*. Successivamente compito del responsabile della collaborazione con enti esterni sarà sviluppare contratti con comuni e aziende di altre città/paesi che vorranno sfruttare i week end per organizzare eventi come mercatini, spettacoli, eventi sportivi. Il ricavato dell'evento sarà così diviso:
 - a. 70% al comune che ha permesso lo sviluppo del progetto
 - b. 20% ad attività di beneficenza
 - c. 10% a *Captus*
2. Sarà acquistata con la formula del comodato d'uso una tra le piattaforme informatiche sviluppate per il settore barter. All'interno della piattaforma saranno inseriti i nomi delle aziende partecipanti al progetto: i dati anagrafici, i prodotti e/o servizi proposti, le disponibilità e le figure di riferimento delle aziende. La piattaforma fungerà anche da conto corrente permettendo ad ogni singola azienda di monitorare il debito o il credito maturato verso il circuito. Inizialmente la piattaforma sarà gestita dal responsabile dello sviluppo MKTG che avrà il compito di aggiornare i dati delle aziende presenti, attivare con loro eventuali campagne pubblicitarie e supportare le aziende all'interno della piattaforma. Successivamente il responsabile MKTG avrà il compito con una o più persone di supporto (in funzione del numero di aziende che aderiranno al progetto) di creare il sito di e-commerce per promuovere e vendere i prodotti ai turisti rientrati alla loro città d'origine. *Captus* avrà come compenso per queste attività il 5% del fatturato sviluppato. Il costo della piattaforma è circa 1.000€/mese
3. Contestualmente tre addetti alle acquisizioni saranno impegnati nella selezione delle aziende con cui iniziare il progetto. In base ai parametri individuati visiteranno le aziende identificate presentando il progetto, stabilendo prodotti/servizi necessari, i periodi che li vedranno coinvolti, identificando la persona di riferimento, delineando le linee guida di presentazione dell'associato e dell'eventuale sito di e-commerce.
4. All'interno dei nostri uffici cominceranno a utilizzare la piattaforma due consulenti alle imprese (back office manager) che avranno il compito di aiutare le aziende associate a utilizzare la piattaforma. Le aziende associate potranno, infatti, oltre a pagare le tasse in DV acquistare beni e/o servizi da altri associati. I consulenti saranno deputati a consigliare il partner corretto e a facilitare gli acquisti. Per ogni acquisto – si ricorda che gli acquisti saranno in DV – le aziende riceveranno una fattura di servizi da parte di *Captus* pari al 5% del valore dell'acquisto
5. Tutte le attività finanziaria saranno governate dal responsabile amministrativo

6. Ipotizziamo così:

- Una crescita delle attività (minimo) del 10% anno su anno;
- A partire dal secondo anno, un fatturato derivante da attività di e-commerce pari a 100.000€
- Grazie a 6 eventi anno altri 60.000€. Un ente o un'azienda pagano ad un comune, infatti, per un evento circa 10.000€/15.000€. Per difetto ipotizziamo eventi da 10.000€.

In tabella 4 il ricavato dei primi 3 anni dalle sole attività legate al progetto di rilancio turistico

	%	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Acquisti Associati		€ 1.438.000	€ 1.581.800	€ 1.739.980
Ricavi Captus	5%	€ 71.900	€ 79.090	€ 86.999
Fatturato e-commerce		€ 0	€ 100.000	€ 110.000
Ricavi Captus	10%	€ 0	€ 5.000	€ 5.500
Fatturato Eventi		€ 0	€ 60.000	€ 66.000
Ricavi Captus	10%	€ 0	€ 6.000	€ 6.600
Ricavi Comune	70%		€ 42.000	€ 46.200
Fondi Charity	20%		€ 12.000	€ 13.200
Totale Ricavi Captus		€ 71.900	€ 90.090	€ 99.099

25

Tabella 4

A questi ricavi si aggiungeranno quelli derivanti dalla seconda fase del progetto Captus, progetto descritto nel capitolo seguente.

CAPTUS preso dal gusto dell'arte® - I benefici per le altre aziende del territorio

Non è questa la sede atta ad affrontare il tema legato alle altre aziende del territorio perché il progetto è rivolto alla valorizzazione degli aspetti turistico – enogastronomici e alla crescita della “visibilità della città” ma riteniamo corretto, per concludere il ragionamento e per dimostrare gli enormi benefici legati al modello, indicare brevemente tutti i risvolti del progetto. Sugeriamo al lettore interessato a cogliere in modo approfondito la logica del modello barter il sito già citato, www.wir.ch/it.

Nel paragrafo intitolato “La proposta formulata al Comune” abbiamo ricavato il valore di 1.438.000DV utili allo sviluppo del “progetto turistico”. Ma in quello stesso paragrafo abbiamo detto che il comune incamererà 4.200.000DV da tasse comunali da investire. Come saranno utilizzati per lo sviluppo del territorio?

Le difficoltà che incontra il Comune nell’assegnare i lavori ad un’azienda del territorio, come evidenziato, sono sostanzialmente due: il bando è pubblico e le grandi aziende fuori comune che vi partecipano sono agevolate dalle dimensioni che le aziende locali, solitamente, non hanno.

La legge permette però al Comune di inserire nei bandi caratteristiche – ovviamente nel rispetto della legge - che le aziende che vi partecipano devono rispettare. Sarà così sufficiente (semplificando) inserire tra le modalità di pagamento:

“il comune effettuerà il pagamento dei lavori svolti o dei servizi offerti in DV”.

26

Questo significa che le aziende che non accetteranno pagamenti in DV non potranno essere ammesse al bando. E’ importante sottolineare che questa specifica non impedisce ad un’azienda di Milano o di Firenze di partecipare, ma la obbliga ad acquistare prodotti e/o servizi presso le aziende dell’area vittoriese sviluppando così il territorio. E’ altrettanto evidente che sarà più facile per un’azienda locale formulare un’offerta vincente: conosce il tessuto industriale e, quindi, le aziende collegate e potrà pagare con quanto incassato anche le tasse comunali.

Tutte i bandi e le trattative collegate saranno gestite attraverso la piattaforma *Captus*. Anche in questo caso le aziende avranno vetrina di presentazione e i servizi di *Captus* per agevolare gli acquisti e le vendite all’interno del circuito. Per questo servizio, in funzione delle attività svolte, gli associati verseranno a *Captus* da un 4% a un 6%. Non vogliamo dilungarci sul funzionamento del circuito già descritto in precedenza, ma aggiungere un ultimo esempio:

- ✓ Il Comune pubblica un bando per la ristrutturazione di una rotonda del valore di 300.000DV
- ✓ L’azienda *Edilizie Urbane* di Vittorio Veneto, associata a *Captus* e, quindi, in linea con i parametri identificati dal Comune, formula un’offerta e si aggiudica il bando incassando i 300.000DV
- ✓ *Captus* collabora con *Edilizie Urbane* per trovare i partner cui rivolgersi per gli acquisti: la “Magazzini Edili” per i materiali, la “Tipografie Riunite” per i cataloghi, la “Tute Industriali” per abbigliamento antinfortunistica, i ristoranti del territorio dove far mangiare i propri dipendenti a pranzo e ... il Comune per le tasse

Tutte le aziende citate potranno, quindi, utilizzare i DV incassati per i loro acquisti fino alle tasse comunali. In altre parole grazie a questo progetto il bando della rotonda porterà lavoro e sviluppo alla città, permetterà il pagamento delle tasse comunali con una maggiorazione del 20% che garantirà il progetto “*Captus preso dal gusto dell’arte*”, turisti e ulteriore sviluppo oltre al programma di beneficenza. E tutto questo a favore delle aziende attuali e di quelle future. Tutti gli aspetti racchiusi nelle parole equo e solidale, etico e sostenibile.

Ogni azienda pagherà Captus in base ai i risultati raggiunti: le aziende si sono rese disponibili a pagare il 5% del fatturato, versando così circa 210.000€. Concludendo racchiudiamo in tabella 5 il risultato minimo di *Captus* per i primi 3 anni. Per semplificare il ragionamento e dimostrare la forza di questo modello abbiamo ipotizzato che le attività svolte sul territorio rimangano uguali anno su anno ossia il Comune sviluppi sempre 4.200.000DV sul territorio

Ricavi derivanti da Tabella 4		€ 71.900	€ 90.090	€ 99.099
Fatturato derivante da Bandi		€ 4.200.000	€ 4.200.000	€ 4.200.000
Ricavi Captus	5%	€ 210.000	€ 210.000	€ 210.000
Totale Ricavi Captus		€ 281.900	€ 300.090	€ 309.099
Costi Piattaforma SW		€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000
Costi Generali (affitto, luce, acqua, gas, ...)		€ 25.000	€ 25.000	€ 25.000
Costo personale (sei mesi)		€ 200.000	€ 200.000	€ 200.000
Totale Costi Captus		€ 212.000	€ 212.000	€ 212.000
Utile ante tasse		€ 69.900	€ 88.090	€ 97.099
	%	24,80%	29,35%	31,41%

27

Tabella 5

Come si evince da questa rapida analisi non solo *Captus* sarà un’azienda al servizio della città ma sarà un’azienda virtuosa che potrà, al crescere dei fatturati e delle aziende connesse alla piattaforma, assumere nuovo personale, distribuire le nostre eccellenze nel mondo, migliorare la città e sviluppare azioni di beneficenza a sostegno delle persone disagiate.

NOTE

- 1 www.misuredelbenessere.it - Il Benessere per essere rilevato ha bisogno di una rappresentazione multidimensionale, l'ISTAT in collaborazione con CNEL ha individuato una serie di 12 indicatori sullo stato di salute di un Paese che vadano oltre il Pil.
- 2 Le aree sono quelle individuate dall'ISTAT e dal CNEL per la misurazione del benessere
- 3 www.irta.com - International Reciprocal Trade Association, l'associazione non profit volta a promuovere l'attività a livello mondiale e garantire il rispetto di un Codice di Autoregolamentazione.
- 4 Il Corporate barter è disciplinato dall' art.1552 e seguenti del C.C e dal DPR 633/72 e TUIR per gli aspetti fiscali. In particolare:
 - ✓ art. 1552 c.c. "La permuta è il contratto che ha per oggetto il reciproco trasferimento della proprietà di cose, o di altri diritti, da un contraente all'altro."
 - ✓ Le operazioni barter comportano emissione di fattura da parte dell'azienda che consegna i beni all'azienda che li riceve. La fattura deve identificare il mancato flusso finanziario e l'acquisizione del credito che sarà successivamente compensato con altre fatture di fornitura a debito. La trasparenza fisiologica per entrare a far parte dei circuiti barter rende impossibile l'evasione.
- 5 www.wir.ch/it

RINGRAZIAMENTI

Si ringraziano quanti con il loro impegno e la loro disponibilità hanno contribuito alla realizzazione del nostro progetto, tra questi vogliamo ricordare: l'assessore Barbara De Nardi che ci è venuta incontro nel fornirci dati e rilevazioni utili per l'analisi territoriale, l'assessore Giovanni Napol assessore alle attività produttive, i cittadini di Vittorio Veneto e quanti si sono resi disponibili a rispondere alle nostre domande tra i quali la signora Ada che ci ha aperto il Castrum, i docenti che hanno investito per noi tempo ed impegno, i segretari dell'ufficio giovani che c' hanno a loro volta fornito dei dati relativi alla popolazione scolastica, gli albergatori e i proprietari di quei locali che sono stati inseriti nel nostro progetto ed il bellissimo esempio di serietà, onestà e sostenibilità che ci hanno dato. Infine il ringraziamento più sentito va al signor Massimo Trevisan, manager aziendale, che ci ha mirabilmente illustrato e fatto capire i procedimenti economici e finanziari indispensabili alla stesura del nostro elaborato dando concretezza alla nostra creatività.