

## L'ACQUISTO LOCALE

Storicamente gli incentivi ad acquistare locale sono stati così numerosi che non ci sono mai stati dubbi sulla superiorità di questa pratica, ma nelle attuali condizioni di mercato è spesso più conveniente acquistare beni prodotti in luoghi anche lontanissimi, nonostante i costi in termini di confezionamento per lunghi viaggi, trasporto, controlli, aree di stoccaggio, ecc. Questo vantaggio dipende, come suggerito dall'economista locale Lyle Estill, sull'esternalizzazione dei costi, che includono il prezzo di guerre, mancanza di controlli sulla produzione, cambiamenti climatici, sfruttamento della popolazione e del territorio, malattie generate dalla scarsa qualità di alcuni prodotti soprattutto nel settore alimentare, tutti questi non inclusi nel prezzo dei beni. Molti fautori dell'acquisto locale suggeriscono quindi che si tratta di una forma di acquisto morale.

La pratica dell'acquisto locale si oppone alla famosa frase pronunciata dall'ex primo ministro britannico Margaret Thatcher "THERE IS NO ALTERNATIVE - Non c'è alternativa" riferendosi al primato delle multinazionali nell'era della globalizzazione. Secondo i difensori di questa filosofia dello status quo rinominata TINA esiste solo una strada al successo economico: fare in modo che le multinazionali prendano piede nella comunità locale, ed esportare i beni prodotti localmente nel modo più ampio possibile in tutto il mondo. Per le loro grandi dimensioni, il loro potere politico ed economico e poiché sono diffuse ovunque, le multinazionali, sia come venditori che come produttori, sono considerate da coloro che supportano TINA come più efficienti e profittevoli, più capaci di offrire prezzi migliori per le loro merci, e maggiormente capaci di offrire lavoro nelle comunità dove si trovano. Per chi pensa che TINA sia l'unica soluzione le piccole aziende locali sono soltanto dei residui del passato incapaci di competere nell'economia globale. Invece TINA non è l'unica via, anche perché è una via che porta all'impoverimento dei più, quindi è necessario trovare un'alternativa. L'economista Michael Shuman ha pensato ad un modello alternativo di economia basato sulla proprietà locale e sulla sostituzione delle importazioni, in inglese LOCAL OWNERSHIP AND IMPORT SUBSTITUTION, da lui chiamato LOIS. Egli dimostra che, contrariamente al mito popolare voluto dai fautori delle multinazionali e di TINA, le piccole aziende locali sono competitive e possono guadagnare terreno, anzi lo stanno guadagnando anche se queste notizie non appaiono sui giornali. La filosofia è non solo acquistare in locale prodotti ma anche servizi, compresi quelli bancari.

L'approccio più importante si trova proprio nella terra delle multinazionali, negli USA, ed è quello dell'**American Independent Business Alliance (AMIBA)** una organizzazione non-profit che rappresenta gli interessi delle aziende locali, aiuta le comunità a sviluppare una forte economia locale mediante incubatori di impresa, e promuove l'attività di cittadini nei confronti dello sviluppo locale, lancia, organizza e gestisce campagne di "compra locale", facilita la creazione di gruppi di acquisto e marketing fra le aziende locali, organizza e gestisce programmi di supporto.