

Per un pugno di SyF – 3a puntata

Riassunto delle puntate precedenti.

Don Vincenzo, padre di famiglia e autorevole personaggio di Roccamarina, stanziava 1 milione di euro per una strana impresa: convince 12 amici a pagare con foglietti colorati di sua produzione. Devono pagare 30 euro? Daranno al negoziante foglietti per 60. Il negoziante darà i foglietti a don Vincenzo e riceverà 60 euro.

Gli amici battezzano i foglietti col nome di SyF e fanno il primo esperimento nella pizzeria di Antonio Ciccone. I SyF cominciano a circolare: prima con timore (vengono ricevuti e subito cambiati), poi con abitudine (il cambio non è urgente e può essere differito), e infine come nuova valuta (se don Vincenzo cambia i SyF in euro, è inutile cambiarli: è più pratico usarli).

Come un'auto che si è fermata sull'orlo del burrone. L'immagine di don Vincenzo era azzeccata: gli restavano 95.774 euro e circolavano 2.912.540 SyF. Ma per fortuna nessuno più cambiava SyF in euro, li usavano come nuova valuta.

Don Vincenzo riconvocò a pranzo il gruppo dei 12 e le signore, e a tavola i SyF furono l'argomento unico. Anche le signore avevano ragionamenti e aneddoti da narrare: di fatto erano state loro a imporre nei negozi i SyF come oggetto indifferente rispetto agli euro.

Al momento del caffè, uomini al piano di sotto nello studio, donne a tavola a continuare le chiacchiere.

«Don Vincenzo, stavolta parliamo noi.»

«Dite pure, amici.»

«I SyF stanno circolando, ma se solo il 4% chiedesse il cambio, voi non avreste euro a sufficienza!»

«Esatto, sono sull'orlo del burrone. Non sono caduto, per grazia di Dio, ma basta una spintarella.»

«Ecco, noi vorremmo evitare la spintarella. Don Vincenzo, se non vi offendete, vi diamo degli euro e ci prendiamo dei SyF.»

«Se il popolo ha decretato che euro e foglietti sono equivalenti, fate pure il cambio: non mi farete un regalo, farete solo un cambio alla pari. Però questo bel gesto non sarà risolutivo.»

«Sì, abbiamo fatto i conti. Avevate 4.000.000 di SyF, ne avete 1.087.460 mentre 2.912.540 sono in giro. Anche se li cambiassimo tutti voi arrivereste a 1.183.234 euro, mentre in giro ci sarebbero 4 milioni di SyF.»

«Questo dovrebbe suggerirvi delle considerazioni.»

Qui tacemmo tutti. Don Vincenzo riprendeva le redini.

«Parto da una considerazione culturale: il popolo di Roccamarina ragiona di moneta, e ragiona bene. Se ci pensate, non sono stato io a stabilire che euro e foglietti erano la stessa cosa, ma è stato il popolo. E voi, non io, avete proposto un metodo per togliermi dal ciglio del burrone. Veniamo alle cose tecniche. La prima è ovvia. Visto che avete assegnato ai foglietti un valore di 4 milioni globali...»

«Don Vincenzo, non siamo stati noi ad assegnare il valore di 4 milioni! Era il vostro computer che diceva così!»

«Sì, Arnaldo. Ma all'inizio mi chiedeste "4 milioni di cosa?". Voi e il popolo avete decretato che erano 4 milioni di un "qualcosa" che valeva come gli euro. Però, con foglietti per 4 milioni ed euro per 1 milione, è ovvio che il cambio alla pari non regge. Poteva reggere se la circolazione di foglietti si fosse limitata a 1 milione: ma non era il mio intento, altrimenti perché ne avrei stampati 4 milioni?»

«Tutto chiaro, don Vincenzo.»

«Adesso datemi una soluzione, basata su 3 elementi: primo, il popolo si è messo a ragionare; secondo, il cambio alla pari non è la soluzione; terzo, i foglietti non sono accettati come deposito bancario.»

Fu Silvano Bellaspiga a rompere il ghiaccio.

«Don Vincenzo, se il cambio non è la soluzione, se i SyF sono più degli euro, l'unica soluzione è che i SyF siano richiesti più degli euro. Richiesti per spenderli, visto che non si possono depositare.»

«Grazie, Silvano. Prima i foglietti erano presi con paura, poi con abitudine, poi con indifferenza rispetto all'euro. Adesso devono essere DESIDERATI più dell'euro. Agiremo così. Primo: mi porterete degli euro prendendo foglietti in cambio, 200.000 euro sono sufficienti. Secondo: cesserete di diffondere foglietti col metodo del doppio valore; i negozianti li disabiterete un po' alla volta, facendo pagare alle vostre mogli, in euro. Terzo: organizzerete una festa nel mio parco per negozianti e artigiani.»

«Perché una festa, don Vincenzo?»

«Perché gli operatori economici di Roccamarina hanno un di più di 904.266 euro e di 2.912.540 foglietti euro-equivalenti. Sono più ricchi e più contenti, una festa ci vuole proprio. E qui, France', tocca a te.»

Ero pratico di queste cose: attrezzature, catering, decorazioni, palchetto, orchestrina, inviti personalizzati. Unica stranezza, don Vincenzo mi aveva imposto di non pagare i fornitori, ma di consegnare loro una lettera da parte sua.

Il parco brulicava di persone; verso mezzanotte don Vincenzo salì sul palchetto: pensavamo a un saluto di circostanza; ma, invece delle frasi attese, arrivò la bomba inattesa.

«Carissimi, vedo che i foglietti hanno beneficiato tutti. Non tutti, in realtà; adesso dovete aiutare chi ha reddito fisso. Da domani metterete due prezzi. Paghi in euro? Prezzo pieno. Paghi coi foglietti? Metà prezzo.»

Tutti perplessi e silenziosi. Tutti tranne Antonio Ciccone, che sembrava pagato per far da spalla a don Vincenzo.

«Perché no, don Vincenzo? Per primo accettai i SyF e per primo vi ubbidirò. I SyF mi hanno cambiato la vita, anche se non mi spiego il perché: so solo che crescono i clienti e cresce il conto in banca. Mi fiderò anche stavolta!»

Colto di sorpresa, mi sforzavo anch'io di capire le implicazioni della mossa di don Vincenzo. Antonio Ciccone aveva dato il suo ok, ma chi altri avrebbe aderito? Qualche giorno dopo feci visita a don Vincenzo.

«Ti aspettavo, France'. Sei stato in ricognizione?»

«Sì, don Vincenzo. Poca roba. Pizzeria Antonio Ciccone, Alfonso il barbiere, panetteria Gilda Bonora, Teo Salemme fruttivendolo. Anche Celso l'arrotino, ma è una bottega in via di chiusura. E voi chiedevate un'adesione di massa...»

«Le adesioni arriveranno. Non credo che abbiano rifiutato la proposta, credo invece che ognuno stia riflettendo. Per ogni tipo di attività basterà che aderisca uno, gli altri seguiranno a ruota: non c'è niente di peggio che passare la giornata con la bottega vuota.»

Tornai in centro. Barberia di Alfonso Orlando, piena. Barberia di Antenore Testa, vuota. Barberia di Domenico Lentini, vuota; ma vidi arrivare un cliente.

«Domenico, è vero che fai i capelli per 8 SyF?»

«No, i capelli costano 15. Euro o SyF, quello che ti pare, ma 15.»

«Va beh, Domenico. Ci vediamo.»

Il martedì Alfonso Orlando aveva iniziato il prezzo SyF ridotto. Il giovedì, dopo due giorni di negozio vuoto, cedeva Antenore Testa. Domenico Lentini era una testa dura, ma il sabato cedette anche lui.

In un mese tutto il paese aderì. Tutto il paese ASCOLTO' don Vincenzo, anche se a dir la verità nessuno OBBEDI'. Ogni attività dovette porsi tre domande: quanti euro mi occorrono? Quanti SyF riesco a spendere in paese? Quanti euro riesco a prendere dagli stranieri? (straniero era chi non abitava a Roccamarina, chi non aveva i SyF).

Non applicarono il metà prezzo, ma ognuno applicò l'equa riduzione per la sua attività. Dovettero agire in maniera corporativa: barbieri coi barbieri, fruttivendoli coi fruttivendoli, panettieri coi panettieri.

«Don Vincenzo, ognuno ha messo una riduzione diversa.»

«Così dev'essere. Il barbiere sa fare i suoi conti, non ha bisogno di ascoltare me che non sono barbiere. Ho dato l'idea, e ognuno ha ragionato. Vivaddio, hanno PENSATO con la loro testa, cosa rara.»

In quel momento buttai l'occhio sui computer.

«Ma, don Vincenzo... Il computer segna 530.450 euro!»

«Certo, non dovevamo aiutare quelli a reddito fisso? Cinque minuti fa è uscito Tano Melluso, il bidello: gli è arrivato lo stipendio, ha prelevato degli euro, me li ha portati, gli ho dato foglietti per pari importo, e lui paga in paese a prezzo ridotto.»

«Ma così in breve finirete i SyF rimasti!»

«E dov'è il problema? Avevo l'obbligo morale di cambiare foglietti in euro, non ho l'obbligo di cambiare euro in foglietti: li cambierò finché ce n'è.»

«L'automobile ha invertito la marcia, don Vincenzo!»

«Ha invertito la marcia, e tornerà presto a casa.»

«Quindi tutto bene? O avete in serbo altre sorprese?»

«Le sorprese ce le riserveranno altri. Ma per me non sarà una sorpresa. Potrò solo dire che è giunta l'ora.»

(fine della 3a puntata)