

I piani della NordEmilia

Discusi in vista dell'assemblea generale dei delegati - Il 1976 si è chiuso positivamente - No ai facili ottimismo - Una rigorosa utilizzazione dei mezzi - Finalizzare ogni risorsa al rinnovamento delle attuali strutture

Si è appena chiuso il ciclo di assemblee dei Soci della COOPNORD-EMILIA in preparazione dell'Assemblea generale dei delegati. Due sono stati i punti fondamentali di queste conclusioni: la presentazione del consuntivo 1976 e la discussione attorno alle proposte di adeguamento del piano di sviluppo della cooperativa.

Molti sono stati i Soci che hanno partecipato a questo dibattito, con un contributo quantitativo e qualitativo certamente superiore agli anni scorsi, e ciò sta indubbiamente ad indicare un rinnovato interesse da parte dei Soci, dei consumatori attorno ai temi della cooperazione di consumo, un interesse che non può che contribuire anche all'andamento della gestione 1976.

L'esercizio 1976 si è concluso positivamente e questo risultato che si conta da sé, soprattutto se visto in riferimento allo stesso preventivo 1976, che ipotizzava una sensibile perdita. È un risultato che torna certamente a merito della miglior organizzazione politico-sociale e tecnico-amministrativa della coopera-

tiva e che da senz'altro maggiore forza e fiducia per affrontare le presenti difficoltà del 1977 e per proseguire in una politica di investimenti per nuove strutture e per una nuova occupazione.

Sarebbero d'altra parte fuori luogo i facili ottimismo dal momento che, da un lato, malgrado alcuni sintomi di miglioramento, permane una situazione di grave crisi, e dall'altro lo stesso risultato positivo raggiunto dalla cooperativa è influenzato dall'andamento anomalo del mercato, dei prezzi, dal mercato creditizio e dal costo del denaro.

È ciò e facilmente intuibile anche dai dati della gestione, dal fatto che il risultato netto è positivo e dovuto in modo preponderante alla gestione finanziaria.

Ecco perché, date le attuali difficoltà del mercato finanziario in generale, urge una rigorosa utilizzazione e destinazione di ogni risorsa, finalizzando queste risorse al piano di nuovi investimenti.

Ecco dunque che la presentazione del consuntivo 1976 viene a coincidere con un altro appuntamento im-

portante: le proposte per l'adeguamento del piano di sviluppo, per ridurre e rinnovare la presenza ed il ruolo della COOPNORD-EMILIA in riferimento alle modificazioni del tessuto socio-economico avvenute negli ultimi tempi.

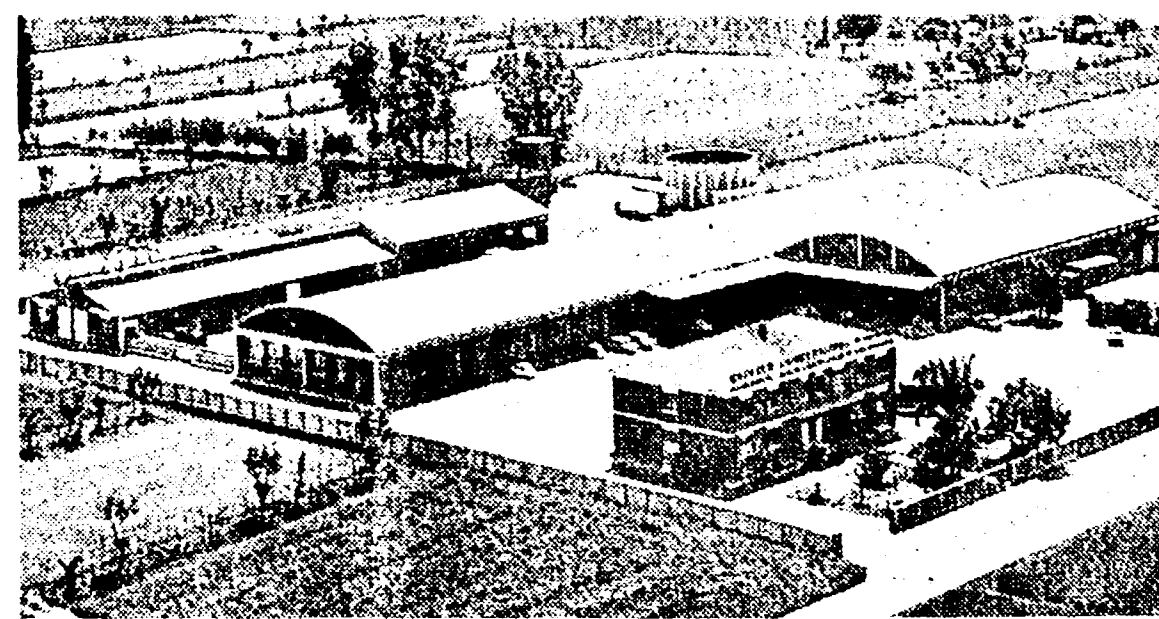
Gli si è avvertita la necessità di ripensare nella nuova situazione il ruolo e la funzione della cooperazione di consumo (Conferenza nazionale) riproponendo all'attenzione dell'opinione pubblica nazionale, delle forze politiche e sociali, dei sindacati e degli Enti locali, l'importanza ed il peso di una forza e di un'organizzazione e di quella della cooperazione di consumo, non solo, ma come quella dell'impresa cooperativa nel suo complesso, un'impresa che dimostra di poter assumere oggi un ruolo ed una funzione da protagonisti nei settori portanti dell'economia e della società, anche per tutto ciò che può esprimere in termini di utilizzo e destinazione delle risorse ed in termini di sviluppo di una democrazia economica.

È in questo contesto che si è avvertito nella COOPNORD-EMILIA il confronto



Pegognaga: al macello Coop in 15 anni tutto moltiplicato per 5

Anche nel settore agricolo lo sviluppo è stato impetuoso - Il fatturato ha superato i 13.5 miliardi di lire - Importante realtà contadina che serve le province di Mantova, Cremona e Brescia



MANTOVA - 2.162 soci, 25.875 capi macellati nel 1976, un capitale sociale di 216 milioni e un fatturato nello scorso anno di 13.583.997.000: questo, come si può dire, è il biglietto da visita con cui si presenta il Macello cooperativo di Pegognaga. Qual è il segreto è presto

detto: la struttura cooperativa, che si colloca in una posizione di avanguardia a livello regionale, e riuscita a conciliare i due momenti fondamentali: quello economico, con una gestione che ha permesso di chiudere il 1976 con un bilancio in attivo coprendo anche

tutte le spese, e quello politico che si è realizzato attraverso le scelte che hanno ridato fiducia agli allevatori del Mantovano, del Bresciano e del Cremone. A conferma di quanto diciamo è sufficiente una seppur schematica lettura di alcune cifre: nel 1963 il Ma-

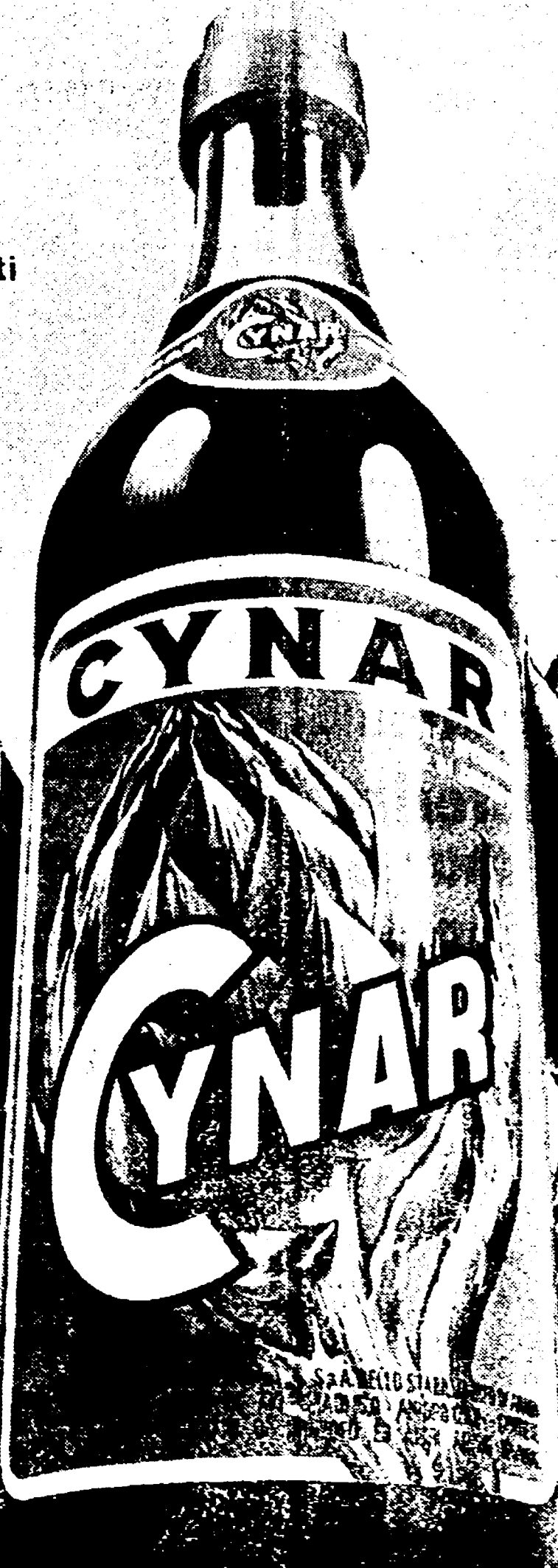
cello aveva 350 soci e macellava 4.500 capi. Oggi ne conta circa cinque volte di più. Come lavora il Macello cooperativo? Innanzi tutto, come dicevamo più sopra, esso serve le province di Mantova, Cremona e Brescia. Il Macello garantisce ai soci il ritiro, la macellazione e la commercializzazione del bestiame. In questo modo è stata sconfitta la logica delle intermediazioni tessendo un rapporto nuovo fra produttore e consumatore e coinvolgendo anche numerosi dettaglianti macellai. Ciò ha portato molti allevatori, che nel corso degli ultimi anni avevano abbandonato la zootecnia, a riprendere l'attività di allevamento del bestiame. Oggi, sulla base dei risultati ottenuti, si guarda al futuro con la consapevolezza che, nonostante il buon andamento della Cooperativa, è necessario intervenire sulle strutture per potenziarle e qualificarle sempre più la capacità di rispondere alle esigenze dei consumatori e degli allevatori. Cosa si prevede in primo luogo la costruzione della nuova stalla di sosta e di una sala mensa; la sistemazione e l'ampliamento della sala di spedizione e preparazione delle frattaglie. Per la sistemazione della sala per la lavorazione delle carni fresche, la costruzione di un tunnel di congelamento. Queste sistemazioni consentiranno al macello di arrivare ad una macellazione settimanale di oltre 700 capi.

Renzo Testi
(presidente Coop NordEmilia)

il carciofo è salute

Cynar, è l'aperitivo a base di carciofo: i suoi componenti sono tutti di origine naturale.

Per questo beviamo Cynar: una scelta naturale contro il logorio della vita moderna.



Cynar, bevuto liscio, è un ottimo amaro.

CYNAR

L'APERITIVO A BASE DI CARCIOFO



Dal 1875 Curtiriso è il riso ideale per ogni piatto

Da più di un secolo Curti lavora il riso in Italia e ormai, grazie a Curti, la tradizione del riso è diventata storia. Ecco alcuni dati sulla Società Curti:

- Oltre 80.000 punti di vendita in Italia, per una quota di mercato vicina al 25% dei consumi.

- Primato nella presentazione al pubblico di varietà selezionate per tipo di impiego.

- Primato nella realizzazione di organiche campagne per la promozione del consumo e della vendita di riso.

CURTIRISO il buon sapore di riso

Riserie Virginio Curti S.p.A.
Piazza Cordusio, 2 - MILANO

Stabilimenti in Valle Lomellina (Pavia) - Adria (Rovigo) - Crova (Vercelli)

VODKA RUSSKAYA

GENUINA RUSSA



LA VODKA DI QUALITÀ SUPERIORE

IMPORTATA DA
ITALCOMMERCE

42100 REGGIO EMILIA - VIA EMILIA S. STEFANO, 16 - TEL. (0522) 44374

DISTRIBUZIONE ESSI - MODENA