



La Coop di consumo in Toscana: oltre 160 miliardi di fatturato

Una grande realtà democratica prima ancora che economica - Gli esempi della Unicoop Firenze, della Proletaria di Livorno, della Unicoop di Pontedera e della Unicoop Senese - Gli impegni verso il Mezzogiorno

Oltre 300 punti di vendita, 3500 dipendenti, decine di migliaia di soci, un volume di vendite che, per quanto riguarda il 1977, è stato superiore ai 160 miliardi e questa è la carta di identità delle 210 cooperative di consumo che operano in Toscana. Ma, al di là delle cifre, che dimostrano lo stato di salute di questo settore della cooperazione, c'è un altro dato, non quantificabile numericamente, che vale la pena sottolineare: C'è un riferimento alla democrazia politica che, anche in Toscana, le cooperative di distribuzione hanno svolto in favore del consumatore, non solo attraverso il contenimento dei prezzi ma anche con un'azione volta ad orientare i consumi.

C'è qui in Toscana un altro legame fra le cooperative ed i propri soci, e i consumatori in generale, che risale agli albori del '900. Quando gli operai sceglievano in sciopero per lunghi giorni, e a volte per mesi, c'erano le cooperative ad assisterli, con crediti che molto spesso non venivano saldati o che venivano pagati con lunghi ritardi che mettevano in difficoltà la sopravvivenza della stessa cooperativa. Na scava allora la solidarietà popolare e, attraverso la sottosegretaria e i sacrifici dei soci, la cooperativa veniva inesorabilmente messa in sesto, pronta a svolgere la sua funzione sociale.

I dati di alcune cooperative di distribuzione

Oggi questi tempi epici sono un pallido ricordo che appartiene al passato, e ha un regime di campagna con un unico operatore sono state sostituite da moderni punti di vendita con decine di dipendenti e con una moderna e competitiva organizzazione commerciale. Però questo legame «storico» fra cooperativa da un lato e soci e consumatori dall'altro esiste ancora, e oggi sta ad un supercop per un quarto di secolo di deteriorato o un atto di proselitismo non fa solo una scelta economica ma anche politica.

Fatta questa premessa, doverosa per inquadrare meglio tutta la problematica legata alla cooperazione di consumo in Toscana, non ci resta che analizzare i dati di alcune fra le maggiori cooperative che operano nel settore della distribuzione, onde avere un panorama più organico della loro forza, dei loro obiettivi e della funzione sociale che essi svolgono, in un tessuto economico deteriorato dal processo inflattivo.

Alla «Unicoop Firenze», nel 1977 le vendite, al lordo di IVA, hanno sfiorato i 70 miliardi di lire, con un incremento di circa 17 miliardi e trecento milioni sull'anno precedente, pari ad un tasso di espansione del 24 per cento. A parità di negozi le vendite sono aumentate di oltre il 25 per cento. Considerando che l'aumento medio dei prezzi si è aggirato intorno al 18 per cento, si rileva un consistente aumento delle vendite «a quantità» ed un'eccezionale adesione, quindi, dei consumatori nei confronti dei punti di vendita cooperativi.

Il margine lordo aziendale è stato del 17,43 per cento, sostanzialmente uguale a quello dell'anno precedente. Poiché però nei maggiori centri secondari il mercato nello stesso anno è diminuito, ciò significa che è stata praticata nel complesso una politica di vendita più incisiva e, quindi, prezzi più vantaggiosi nei confronti dei consumatori.

I costi complessivi della cooperativa, considerati in modo omogeneo, hanno contemporaneamente subito una contrazione di oltre 13,50 per cento rispetto al 1976, passando dal 12,99 per cento al 13,53 per cento. L'organizzazione riguarda tanto i costi di vendita quanto le spese generali ed è attribuita, e analizzata, con costanza di tre fattori: incremento delle vendite, contenimento delle spese di gestione, aumento della produttività.

La gestione si è chiusa pertanto con un utile netto di 841.091.836, pari all'1,20 per cento del giro d'affari, che è stato interamente devoluto a riserva legale indivisibile, sia per la inadeguata consistenza dei capitali retti sia per sostituire delle facilitazioni fissi di in vigore.

Nel 1973 sarà difficilmente ripetibile lo scapito dell'anno passato, sia per l'aumento che si verificherà nel costo del lavoro, sia per la crisi che da vari mesi sta colpendo l'economia toscana in punti nevralgici quali le industrie tessili, di abbigliamento, mobili, vetroceramica ecc.

Una delle caratteristiche principali della «Unicoop Firenze» è quella di non fare un discorso meramente aziendalistico avulso dal quadro generale della cooperazione italiana. Da anni i soci della Unicoop portano avanti la convinzione che le cooperative di grandi dimensioni hanno compiti che travalicano le rispettive dimensioni aziendali, e devono per un po' giocare un ruolo nazionale. E nell'ambito di questa scelta che l'Unicoop, insieme a tutte le sezioni soci, si è data i seguenti obiettivi: sostegno, al di fuori di ogni logica assistenziale, al pro-

gramma di risanamento delle cooperative del nord Italia che si trovano in difficoltà, aiuto alle cooperative minori esistenti in Toscana ed in Umbria, aiuto ed assistenza tecnica per lo scioglimento della cooperazione in Mezzogiorno.

Una tra le grosse strutture cooperative toscane che ha capite nazionali, sia per dimensioni che per peso economico, è la «Proletaria» che nel 1977 ha presentato il bilancio del 1977 con un utile netto per quanto riguarda il volume di vendite con un incremento del 32,00 per cento sul 1976 e del 12,54 per cento rispetto all'incremento precedente. L'andamento delle vendite è stato diverso fra i vari settori merceologici. Nel settore alimentare si è avuto un incremento del 34,95 per cento sull'anno precedente, mentre nel settore non alimentare l'incremento è stato del 25,48 per cento. Di particolare interesse le vendite dell'ottolite, che sono state superiori del 76 per cento a quelle dell'anno precedente, a riprova che anche nei settori tradizionalmente difficili «La Proletaria» ha raggiunto una notevole validità.

«La Proletaria» non opera solo nelle province di Livorno e Grosseto, ma ha dimensioni extra regionali. Punti di vendita infatti vi sono a Roma e a Civitavecchia, anche se trovano maggiore difficoltà ad affermarsi. Attualmente i punti di vendita gestiti dalla «Proletaria» sono complessivamente 33, un dato che conferma la tendenza al concentramento della rete di vendita, che è destinato a proseguire anche nel '78. Tuttavia nella cooperativa è in atto un processo di espansione che però trova

ancora seri ostacoli, sia per il reperimento di idonei locali a costi economicamente sostenibili, sia per la perdurante applicazione restrittiva della legge 426. Ciò non di meno, «La Proletaria» è riuscita nel '77 a realizzare un 15,10 per cento di grande profitto. L'apertura del contemperato di Livorno, che ha riscosso l'entusiasmo ed il favore dei consumatori toscani. L'apertura di questo punto di vendita ha con sé un aumento di vendite di un notevole recupero di produttività.

Diversa e per struttura e per organizzazione commerciale la «Unicoop Pontedera», la cui caratteristica aziendale si presenta come un aggregato di negozi che vanno dal «discount», al supermercato, alla superette, al negozio tradizionale. Siamo in presenza, cioè, di una struttura differenziata la cui gestione presenta non poche difficoltà.

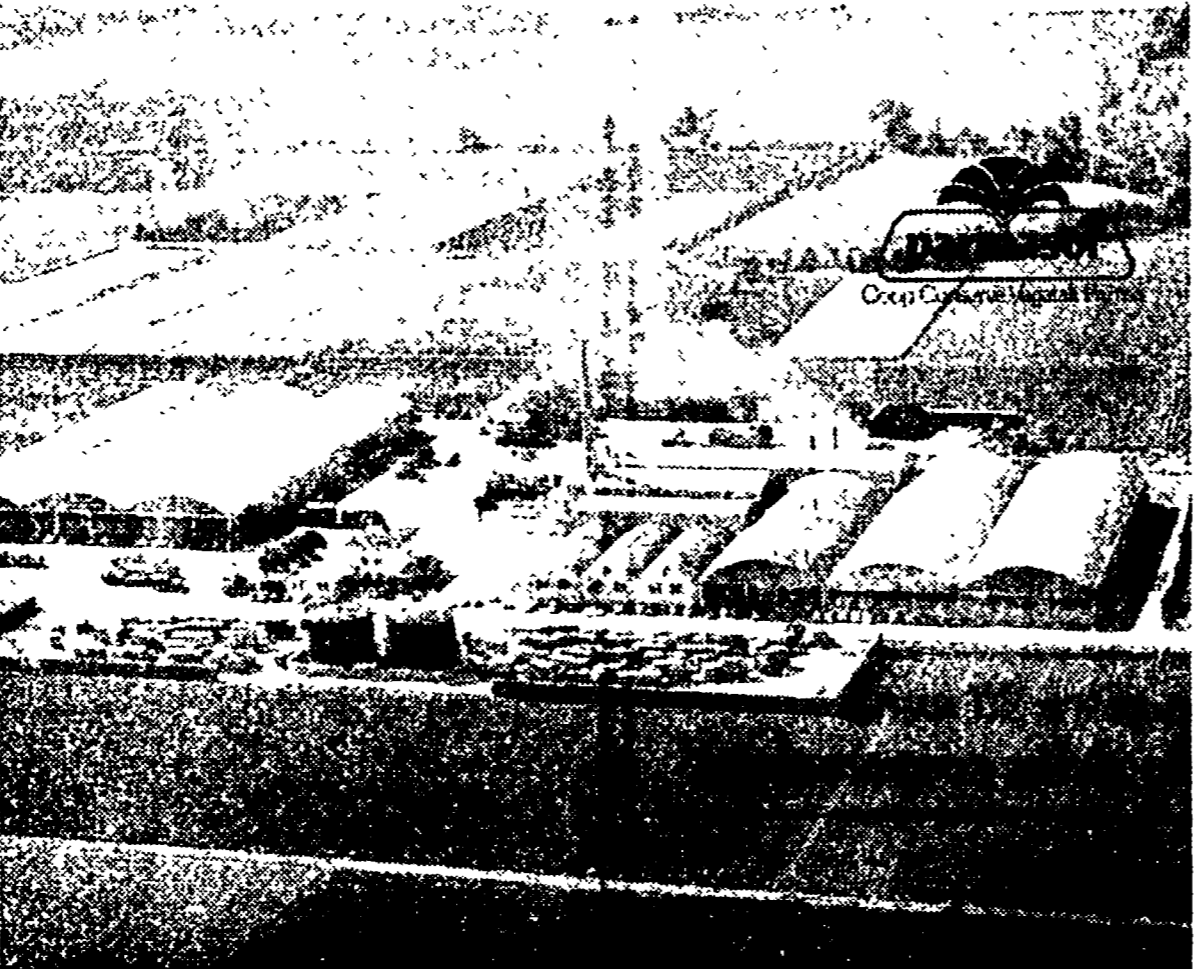
Nel 1977 aperti due nuovi discount

Nel 1977 l'incremento effettivo delle vendite è stato di poco inferiore ai 3 miliardi, il 44 per cento circa in percentuale, risultato da attribuire in buona parte ai «discount» di Pisa che ha realizzato un miliardo e 847 milioni di vendite. Il raffronto 1977, a parità di rete, ridimensiona questo incremento, riducendolo ad un 19,8 per cento. Scomponendo ancora questa cifra, si ha un incremento del 25 per cento nella rete moderna ed un aumento di 8 per cento nella rete tradizionale. Anche in questo caso la media e frutto di situazioni diverse ed a volte antitetiche ma, in generale, conferma che il punto di vendita tradizionale ancora sempre maggiore difficoltà, specie quando è collocato in mercati economicamente deoli, dove il consumatore è più soggetto al ridimensionamento dei consumi o alla ricerca di alternative più convenienti negli acquisti.

Di conseguenza, anche il '78 troverà in Unicoop di Pontedera impegnata in un'azione di ristrutturazione che non può essere quella di pura e semplice chiusura di alcuni negozi tradizionali, ma soprattutto di realizzazione di nuovi insediamenti, imboccando la strada dei «discount» che a Pisa, come abbiamo detto, ha già dato notevoli risultati.

Tra il 29 novembre ed il 14 dicembre del '77 sono stati aperti due nuovi «discount» a Ponsacco ed a Castelnuovo, i cui dati del primo quadrimestre autorizzano a considerare perfettamente realizzabili i rispettivi programmi. A Ponsacco, contro i 380 che venivano realizzati con la preesistente superette, ed un miliardo e 400 milioni Castelnuovo, in alternativa ai 50 milioni, annui che rappresentavano le vendite del negozio tradizionale preesistente.

Infine, analizza struttura cooperativa di notevole importanza è la «Unicoop Senese», la cui sede sociale è a Torrita di Siena, che opera in provincia di Siena ed ha un negozio ad Arezzo e alcuni punti di vendita nella Valdichiana. La «Unicoop Senese», che ha 209 dipendenti, ha avuto nel '77 un volume di vendite di oltre 7 miliardi e mezzo, con un incremento superiore al 30 per cento rispetto all'esercizio dell'anno precedente. Attualmente la cooperativa è impegnata in un'opera di risanamento e di ristrutturazione dei vecchi punti di vendita, creando in alternativa delle moderne strutture commerciali adatte alle attuali esigenze della distribuzione.



Una veduta aerea dello stabilimento ex Rolli di Martorano di Parma acquistato recentemente dalle cooperative agricole aderenti alla Lega. Con questi impianti nel corso del '78 saranno trasformati 687.000 quintali di pomodori, 31.000 quintali di pere, 17.000 di mele, pesche e amarene inscatolate. Nella foto, in alto a destra, il nuovo marchio.

salumificio LUIGI NESPOLI e C.

S. N. C.



CARONNO PERTUSELLA - Varese
Via Trieste, 603 - Tel. 965.03.96

La ditta NESPOLI LUIGI, Salumifici con sede a Caronno Pertusella, ha tutti i requisiti per diventare una delle aziende leader nel settore delle carni inscatolate. Si è infatti da tempo inserita nella migliore tradizione dell'industria alimentare lombarda e senese e tra le maggiori per dimensioni e serietà, tra le più importanti per la qualità dei suoi prodotti.

Costituitasi l'azienda nel lontano 1947, Luigi Nespoli hanno portato a livello industriale la produzione di inscatolate di carni bovine suine, la lavorazione di spicchi di prosciutto, cotte, di cappelletti e di polsette e, attraverso un che dare le dimensioni dell'azienda, per mantenere a qualità, sono stati volutamente ridotti in modo da soddisfare un mercato limitato nel Nord Italia. Ma il successo di questa Ditta va ricercato soprattutto nella scelta di allestire con il sistema di produzione, un impianto moderno e completo, con l'investimento nazionale di 1.200 milioni, in modo di avere una tecnica che, con l'uso di materie prime di peso, tolga gusto e sapore alle carni. Inoltre nella esecuzione in proprio di tutti i processi della lavorazione, e della lavorazione fatta secondo i più moderni metodi, la lavorazione con i macchinari di prima mano, l'industria del settore e, attraverso il controllo per ottenere una produzione costante e di qualità, nel rispetto di ogni regola igienica, Nespoli assicurano, con la presenza di un veterinario nel salumificio che vigila sulla condizione degli animali macellati, il mantenimento delle rigorose condizioni igienico-sanitarie in cui si svolgono le lavorazioni. Un lavoro tenace e costante e il mantenimento rigoroso di una produzione di qualità hanno qualificato il marchio NESPOLI fra i più prestigiosi.

INDUSTRIA CASEARIA

Ampellio Governi & FIGLI s.n.c.

58038 SEGGIANO (Grosseto)
Tel. (0564) 95.09.16 - 95.09.76

Fior del Monte Amiata®

PRODOTTO IN TUTTI I PUNTI DI PECORA PASTORIZZATI

FORMAGGIO TOSCANO

SEGGIANO

È UN PRODOTTO Governi & FIGLI s.n.c. SEGGIANO (GR)

IL FORMAGGIO NUOVO di sapore antico

nocino
del vecchietto
dall'infuso del mallo di noci

...il docopasto
...si buongustai

BENVENUTI
MODENA
Via Vignolesse 594 - Tel. 362.249

Straccio per pulizia con orlo

Sovrappigetta Brevettata

per evitare la sfilacciatura periferica

LE FRATELLI ROSATI ROLANDO - Via T. Microncelli, 6 - Tel. 21232 - PRATO

ACQUA MINERALE

generosa

GENEROSAMENTE... PURA!

DRAGO
PER PULIRE E SANIFICARE

Prodotti speciali ed attrezzature per la pulizia di:

ALBERGHI
COMUNITA
OSPEDALI
INDUSTRIA
CASA

DRAGO

42015 Correggio (RE) Italia
Via Fosse Ardeatine, 10
Tel. (0522) 692.411 2 3 - Casella Postale 23

Prodotto con fosfati inferiori al 5% di P2O5 secondo le vigenti disposizioni regionali

MAURI

FORMAGGI

PASTURO (Valsassina)