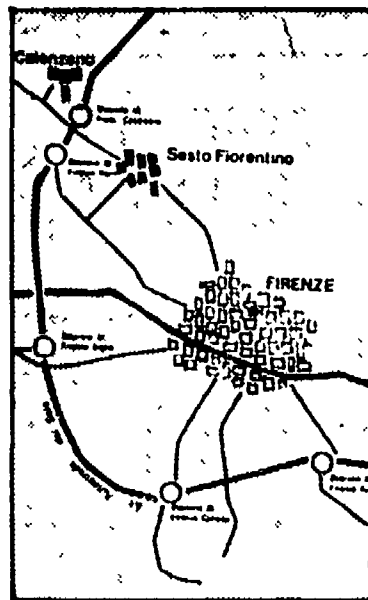


SESTO FIORENTINO

9^a Fiera del Commercio e della Ceramica



Speciale L'UNITA' pagina 13 martedì 11 settembre 1979



CERAMICHE ARTISTICHE

«MELIOR»

SESTO FIORENTINO (FI) - Via Giuseppe Garibaldi, 157 Tel. 44.89.695

SARCHI LORIANO



VENDITA • ASSISTENZA

SESTO FIORENTINO VIA CADORNA 29 - tel. 44.81100



Il contributo della Confesercenti al dibattito Gli organi dello Stato incapaci di controllare la formazione dei prezzi all'origine Riforme e pianificazione Un intervento coordinato dei Comuni - Il ruolo della cooperazione e dell'associazionismo

La Fiera del commercio e della ceramica di Sesto Fiorentino sta diventando anche per i commercianti un appuntamento importante non solo per sviluppare e qualificare ulteriormente la propria attività in stretto rapporto con lo sviluppo dell'economia di questa zona ma anche per approfondire la riflessione intorno ai problemi del sistema commerciale.

Del resto il dibattito e le polemiche che puntualmente si sono riaccese con la fine di agosto intorno all'aumento dei prezzi impone da parte della nostra organizzazione, la Confesercenti, da parte delle altre forze sociali, delle forze politiche, delle istituzioni, un'attenzione non superficiale, un atteggiamento non demagogico che rigore delle politiche da portare avanti colga veramente i problemi di fondo da risolvere e non lasci il minimo spazio a facili posizioni demagogiche incapaci di inserirsi nella spirale inflazionistica per frenarne lo sviluppo.

E' nostra convinzione che sotto accusa è tutto il sistema della formazione dei prezzi presente nel nostro Paese; l'incapacità degli organi dello Stato di controllare puntualmente la formazione dei prezzi dall'origine fino alla fase finale fa sì che, usando espressioni schematiche per comprenderci, il motore dell'inflazione agisca con la massima libertà, mentre i terminali siano assai meno bloccati; è incomprendibile e illusorio cioè pretendere, dopo aver permesso per esempio un aumento della carne del 10 per cento a monte, di bloccare questo aumento a valle penalizzando i commercianti.

Sono cose risapute dagli operatori ed esperti del commercio, è necessario allargare la consapevolezza e la discussione su questi temi a tutti i cittadini.

Il commercio al dettaglio è allora immune da responsabilità?

Un'occasione in più per discutere i problemi del sistema commerciale

Certamente no, ma guai a personalizzare queste responsabilità e a non individuare i problemi strutturali. Molti sono i fronti su cui è necessario intervenire, alcuni forse troppo lontani da noi; la riforma del CIP e l'estensione della sorveglianza a tutta la fase di formazione dei prezzi; una maggiore disponibilità del credito per favorire i processi di trasformazione della rete distributiva, tale da non privilegiare solo il grande capitale ma da coinvolgere tutti gli operatori; un sistema di in-

centivi strettamente collegati a progetti programmatici sia del governo centrale, sia delle regioni; altri fronti però sono più vicini a noi, e su questi è possibile ottenere importanti risultati. Mi riferisco ai piani commerciali in attuazione della legge 426 del 1971, alle strutture annuarie, alle iniziative commerciali promosse dai Comuni del nostro territorio da una parte, dall'altra alla riflessione più attenta anche in sede locale al significato al ruolo dell'associazionismo e della cooperazione nel

commercio. L'esperienza passata della pianificazione commerciale ha indubbiamente portato dei risultati non trascurabili. Dobbiamo però riflettere attentamente, e questa ci sembra essere la discussione in numerosi Comuni tra cui Sesto Fiorentino, i quali stanno approntando il rinnovo del Piano commerciale, prima di tutto in rapporto alla pianificazione commerciale e all'assetto generale del territorio; non è indifferente avere per esempio nella zona di espansione edilizia, a

partire dalle zone di « 167 », dei negozi tradizionali o delle strutture commerciali moderne per dimensione e per funzionalità; ecco su questo terreno uno stretto rapporto tra piano commerciale e PRG può, a parere nostro, dare un serio contributo a razionalizzare il sistema commerciale, quindi a contenere la dinamica dei prezzi. Dall'altro lato, la riflessione va portata sul rapporto tra le istituzioni che insistono su aree territoriali integrate: il Compendio fiorentino non deve essere uno slogan.

E' nostra convinzione che l'intervento coordinato dei Comuni sui vari fronti, dalla pianificazione commerciale alla gestione delle strutture annuarie, alla programmazione e attuazione delle iniziative promozionali, abbia effetti importanti sullo sviluppo di un commercio equilibrato, ordinato e, mi si permetta il termine, economico.

Un'ulteriore considerazione: in questi ultimi anni abbiamo assistito allo sviluppo, anche se ancora troppo limitato, di una industria di trasformazione dei prodotti alimentari che rifiutando il comodo principio che essa muta solo quando l'agricoltura si sarà organizzata e trasformata, ha avviato un processo di integrazione verticale procedendo attraverso la sua stessa trasformazione alla trasformazione dell'agricoltura. Questo è l'obiettivo che anche la Confesercenti si è dato: trasformare il commercio al dettaglio e all'ingrosso perché attraverso questa trasformazione si incida sulla trasformazione sia dell'agricoltura sia della produzione in genere.

Il primo passo è la cooperazione e l'associazionismo. Il nostro sforzo su questo terreno è stato costante e sarà sempre maggiore.

I risultati sono incoraggianti anche se non entusiasmanti. Continueremo con sempre maggiore impegno, consapevoli però che da solo il commercio non potrà realizzare questo risultato: oggi è necessario che si prenda consapevolezza della stretta rapporto tra commercio e sviluppo economico e che quindi si apprestino in tutte le sedi strumenti programmatici e legislativi capaci di favorire questa integrazione e capaci di sviluppare le energie sane largamente presenti in questo comparto.

Giovanni Cacioli segretario prov. Confesercenti

MOSKINO SPORT PRESENTA LE NOVITA' INVERNALI 1979-80 VENDITA STRAORDINARIA IN OCCASIONE DELLA MOSTRA

ceramiche colzi via di camporella, 11 - tel. 440067 50019 sesto fiorentino (Italy) PRODUZIONE MAIOLICHE E TERRAGLIE

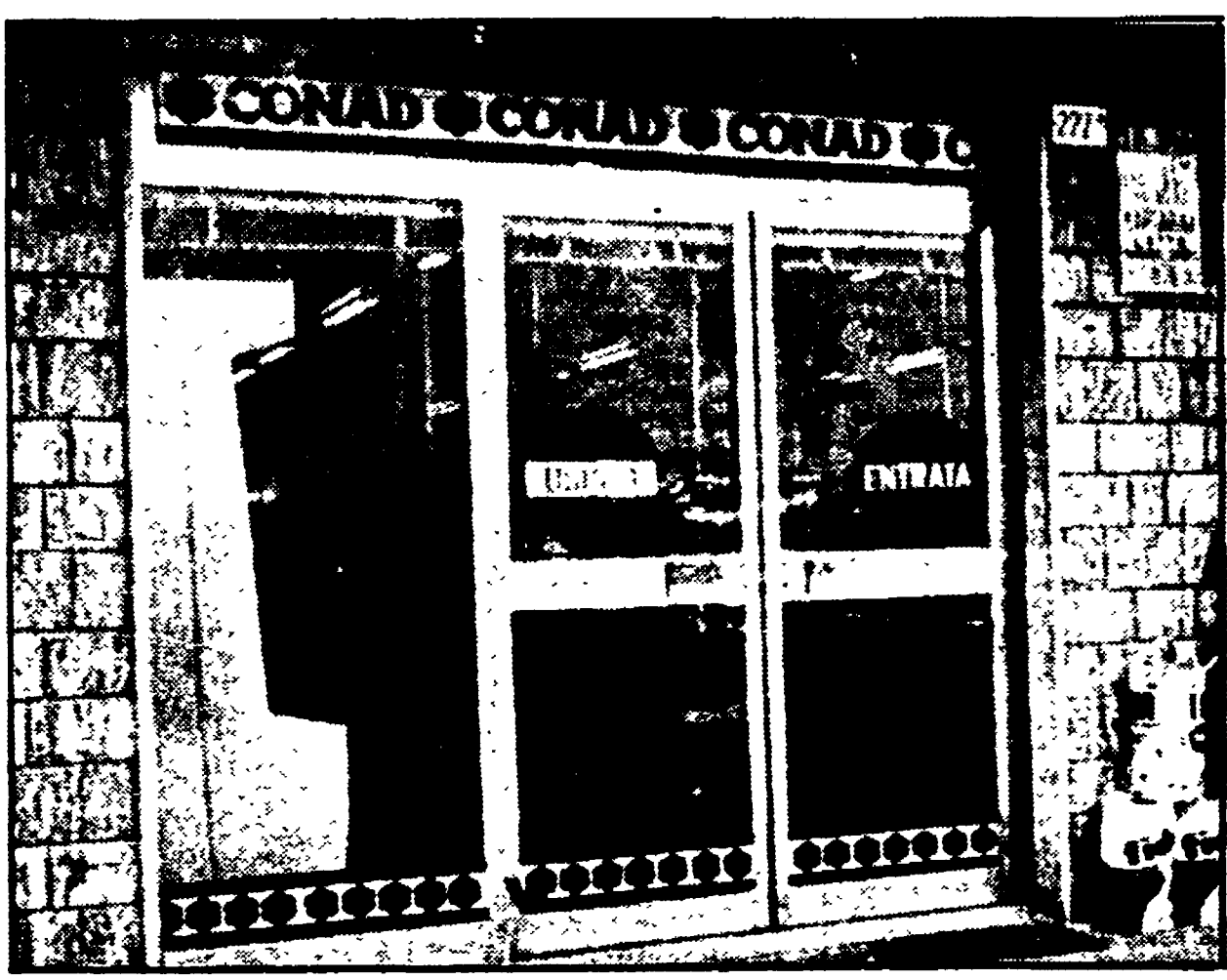
Varo Panerai PORCELLANE MAGAZZINO: Via Mazzini, 43 - Tel. 440495 50019 SESTO FIORENTINO (FI) LAB.: Via G. Garibaldi, 198 - Tel. 443243 Vendita ingrosso dettaglio PORCELLANE - CERAMICHE - CRISTALLERIE

COMAS COOPERATIVA OPERAIA MAIOLICHE ARTISTICHE SESTESI Stabilimento e Amministr. Piazza Ghiberti, 30-31 Telefono 44.89.313 SESTO FIORENTINO

Mario Bini casa delle tende Via A. Gramsci 246-248 - Tel. 4489377 50019 SESTO FIORENTINO TAPPEZZERIE - TENDAGGI - MOQUETTES - TAPPETI In occasione della Fiera del Commercio eccezionale vendita di TAPPETI ORIENTALI A PREZZI DI ASSOLUTA CONCORRENZA Si ricorda che i tappeti orientali rappresentano il migliore investimento ANTICA BOTTEGA ARTIGIANA fondata nel 1822

Alfa Romeo CONcessionaria F.lli PRESENTI Via Giotto, 28 - Tel. 440.152/1 FIRENZE OFFICINA AUTORIZZATA F.lli BIANCALANI Viale Pratese, 64 - Tel. 442.789 - Salore - Espozizione - Viale dell'Olmo, 173-175 SESTO FIORENTINO Alfasud 3 cilindrate 1,2 - 1,350 - 1,5 9 VERSIONI Garanzia integrale un anno su tutta la vettura - Garanzia integrale motore 100.000 km o due anni - Garanzia integrale verniciatura due anni FACILITAZIONI STRAORDINARIE PER LE VENDITE EFFETTUATE IN FIERA

PER LA PUBBLICITA' SU l'Unità RIVOLGERSI ALLA FIRENZE - Via Martelli, 2 Tel. 287171 - 211449



Fin dagli anni '60 il CONAD protagonista nel settore della distribuzione Prospettare ai cittadini forme nuove e convenienti di acquisto La nuova struttura di Casellina La formazione professionale e i giovani «quadri»

Il CONAD (Consorzio Nazionale Dettaglianti) si è inserito all'inizio degli anni '60 nel settore della distribuzione come una forza che per mezzo della cooperazione fra dettaglianti ha come obiettivo il rinnovamento della rete di vendita principalmente promuovendo forme di associazionismo nelle vendite oltreché negli acquisti.

Si tratta in poche parole di una proposta agli esercenti là dove è possibile di chiudere i propri negozi per dar vita a strutture più moderne e più consona alle esigenze del consumatore sia in termini di prezzi sia di servizio. Quando parliamo di servizi non intendiamo solo riferirci a quelle « comodità » che un consumatore trova all'interno di un moderno punto vendita ma di quel punto di riferimento che ogni dettagliante (indipendentemente dalla grandezza del proprio negozio) deve essere per la collettività in termini di competenza e di preparazione professionale. E' proprio avendo presenti questi ultimi due aspetti che il CONAD ogni anno organizza corsi di aggiornamento e di formazione professionale per migliaia di dettaglianti e centinaia di quadri cooperativi. Si tenta in questo modo di sopprimere anche se solo limitatamente a quelle carenze di chi è preposto a livello istituzionale ad affrontare questi problemi.

Anche per quanto riguarda l'argomento tanto dibattuto in queste ultime settimane dagli organi di stampa e di informazione in merito agli aumenti dei prezzi nel settore dei generi alimentari crediamo sia indispensabile individuare unitariamente con le amministrazioni comunali, gli enti locali, le istanze centrali e periferiche dei sindacati dei lavoratori con le forze politiche una concreta strategia che miri ad intraprendere iniziative che da una parte prospettino ai cittadini forme nuove e diverse di acquisto dei generi alimentari mentre dall'altra inquadrino questo delicato problema nella giusta ottica senza lasciar spazio a strumentalizzazioni che tendono a coprire i veri responsabili di manovre speculative e inflazionistiche.

La rete di vendita si rinnova anche con la cooperazione tra dettaglianti

E' evidente che anche iniziative di questo genere non sono sufficienti da sole a dare risposte a tutti quegli interrogativi che l'opinione pubblica si sta giustamente ponendo sulle proposte tuttavia che possono aggregare tutti coloro che realmente operano per un reale cambiamento del settore della distribuzione: per dimostrare anche in questo difficile momento quelli che sono i vantaggi della cooperazione.

E' proprio con lo spirito di una razionalizzazione dei costi e dei servizi che molti gruppi del CONAD si fondono fra loro per creare centri

di distribuzione rispondenti alle moderne concezioni commerciali. Fra le ultime esperienze di questo tipo, particolare importanza assume la fusione dei gruppi del Consad di Firenze CEAF (Consorzio Esercenti Alimentaristi Fiorentini) e COF (Consorzio Ortofrutticolo Fiorentino) nel nuovo gruppo CODEF (Consorzio Dettaglianti Fiorentini) e il conseguente trasferimento nell'unico magazzino di Casellina sulla SS 97, magazzino che dispone di un'area coperta di circa 7500 mq.

Molti e qualificati sono a nostro avviso i miglioramenti che derivano da questo investimento fatto dai dettaglianti fiorentini associati al CONAD non solo per i soci della cooperativa, ma per tutto il commercio nella città di Firenze.

Si tratta di una struttura capace di accogliere tutti quei dettaglianti che facciano la scelta della cooperazione, garantendoli nei servizi e nella competitività commerciale, ma si tratta anche di una struttura al servizio di chi vuol collaborare nel nostro territorio per un miglioramento della rete distributiva. Siamo inoltre convinti che i