

Ma chi l'ha detto che piccolo vuol dire più democratico?

La sede della «Coopnordemilia» sorge nel pieno dell'area industriale di Reggio. È un palazzo neorealista dove più che l'eleganza predomina la razionalità e l'efficienza. Una sede che a buon diritto rappresenta i tratti essenziali di questa organizzazione una delle maggiori dell'Emilia regione dove il movimento cooperativo ha radici molto profonde.

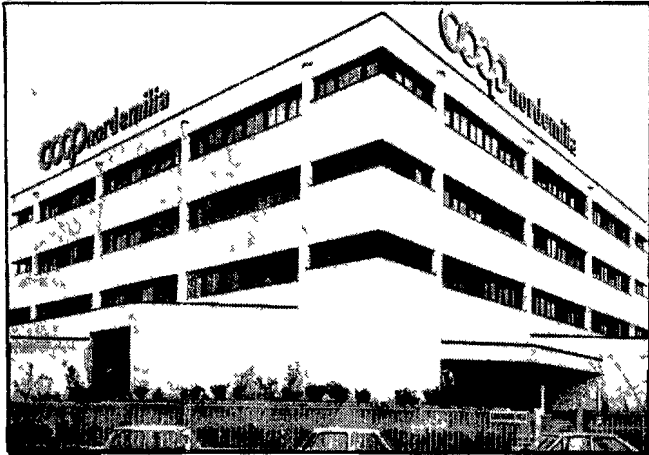
A colloquio con Renzo Testa, presidente della «Coopnordemilia»

Nove anni di storia non facile ma ricca di molti successi. Che cosa può garantire al socio e al consumatore la cooperazione quando questa raggiunge le grandi dimensioni

Cominciamo quindi dalla storia della Coopnordemilia che forse meglio ci aiuta ad entrare nel vivo dei problemi.
Noi — dice Testa — nasciamo come «Coopnordemilia» nel 1974, a seguito dell'unificazione delle tre cooperative provinciali di Reggio Emilia Parma e Mantova alle quali si è aggiunta la cooperativa di Fiorenzuola d'Arda in provincia di Piacenza. Siamo quindi presenti anche in quella parte della Lombardia, come la provincia di Mantova, che tradizionalmente gravita sull'Emilia. E qui concentriamo parte dei nostri sforzi. Lo scorso anno abbiamo aperto in provincia di Mantova due nuovi supermercati, uno a Castiglione delle Stiviere, un comune che non aveva mai avuto nella sua storia tradizioni di movimento cooperativo e l'altro a Frassinò, un quartiere di edilizia economica e popolare alle porte di Mantova, oltre ad aver ristrutturato il supermarket di Peggognaga. Contemporaneamente stiamo rilanciando il movimento cooperativo nel Piacentino.

Setti e localisti. Il salto qualitativo che la grande azienda cooperativa consente — ed è una potenzialità ancora da mettere in campo fino in fondo — è che gli elementi di democrazia possono essere notevolmente ampliati. Intendo dire che solo nelle grandi dimensioni è possibile far diventare il socio — e noi diciamo oggi il consumatore — un protagonista critico rispetto al mercato e all'economia.

Questa è una bella enunciazione, ma come si traduce nella realtà?
Da quando abbiamo ad esempio, dato dei precisi obiettivi per quanto riguarda le iniziative sociali riferendosi ad esempio alla difesa del consumatore anche dal punto di vista sociale (l'informazione e l'educazione al consumo che noi svolgiamo anche collegando con la scuola) e al tempo stesso un salto di democrazia quantitativo e qualitativo. Oggi la cooperazione non è più la società di mutuo



soccorso delle sue origini ma è una forte organizzazione di massa dei consumatori che esprime anche un potere contrattuale dei consumatori ed è anche un sistema moderno di impresa che mantiene i suoi connotati di socialità oltre che di redditività economica. Le iniziative che noi prendiamo — tanto per fare degli esempi concreti in accordo con la Lega contro i tumori per una azione di massa per modificare l'alimentazione in funzione della lotta contro i tumori o quella che ormai si è estesa in tutta Italia delle «Giornate del giovane consumatore» e che coinvolge migliaia e migliaia di studenti — sono un'espressione concreta di uno sviluppo della democrazia del movimento cooperativo adeguato ai nostri tempi. Altrettanto si può dire se facciamo riferimento al tipo di informazione che vogliamo dare ai consumatori con i prodotti Coop (le nostre etichette che sono di gran lunga più complete di

quelle delle aziende non cooperative) o «l'angolo del socio e del consumatore» che esiste nei nostri supermercati.
Vediamo ora quali sono le dimensioni reali di una azienda come la «Coopnordemilia». Freddiamo pochi dati significativi nel 1983 secondo il nostro preventivo avremo 172 miliardi di vendite di fronte a 138 miliardi realizzati nel 1982. Abbiamo così un incremento del 29.5%, molto superiore al tasso di inflazione cioè abbiamo avuto un incremento reale dell'8% a parità di rete, mentre in assoluto abbiamo avuto un incremento del 13% poiché abbiamo ampliato la nostra rete commerciale.

La vostra rete di punti di vendita come è formata attualmente?
Parliamo sempre dal 1974 che costituisce la nostra data di nascita. Noi avevamo allora 145 punti di vendita alla fine del '82 noi ci troviamo con 67 punti di vendita per una estensione complessiva di oltre 23 mila metri quadrati. Si può dire a grandi linee che abbiamo dimezzato il numero dei punti di vendita ma abbiamo raddoppiato la superficie media per punto di vendita. Abbiamo oggi mediamente 353 metri quadri per punto di vendita. Mentre nel 1974 la prevalenza era data dalla cosiddetta rete tradizionale oggi il rapporto si è rovesciato quella che noi consideriamo essere la dimensione di vendita moderna, cioè superiore ai 200 metri quadri per esercizio interessa oltre la metà dei nostri punti di vendita, in termini vendita oltre l'85% del totale.
Per questo il bilancio della «Coopnordemilia» del 1982 è certamente il migliore di tutta la sua storia, sia come risultati economici sia come risultati sociali. Questo è dovuto al forte e coraggioso programma di ammodernamento e di ristrutturazione che ha investito la rete di vendita e i servizi a monte (la struttura dei magazzini)

C'è qualcuno che sostiene che esiste una posizione non dico di monopolio ma di preponderanza della cooperazione che fa capo alla Lega rispetto al settore privato. Che cosa c'è di vero in questa affermazione?

È senz'altro una affermazione errata. Partiamo anche qui dai dati. In Inghilterra la cooperazione di consumo nel settore alimentare incide per oltre il 14% in Germania è superiore al 9% in Francia è sul 4-4%. L'incidenza in Italia della cooperazione aderente alla Lega sui consumi nazionali è del 2.3%. Siamo quindi ben lontani dalle medie degli altri Paesi europei. In Emilia che è la regione dove la cooperazione è più forte questo rapporto è del 4.5% siamo al massimo ai livelli francesi. La nostra cooperazione inoltre per la sua storia non ha ancora una presenza diffusa su tutto il territorio nazionale (il problema del Sud è anche un nostro problema) ma anche in regioni con forte tradizione cooperativa come la Lombardia o Liguria o Piemonte, noi rappresentiamo una percentuale minima dei consumi commercializzati. In una città come Milano credo che non arriveremo all'1% e in altre città non siamo neppure presenti. Le due punte massime sono state da Reggio Emilia e Modena dove abbiamo percentuali elevate (nel bacino di Reggio, cioè la città e il suo interno raggiungiamo l'8% dei consumi alimentari). È bisogna tener presente che nel settore non alimentare il movimento cooperativo ha una presenza irrisoria anche nelle zone forti. Quello della nostra preponderanza è quindi un argomento falso agitato apposta da chi ha interesse ad impedire una crescita del movimento cooperativo e quindi a colpire gli interessi del consumatore.
Quali sono quindi le prospettive della cooperazione di consumo?

EMMENTAL SRL
MILANO - VIA GENTILINO, 4 - TELEF. 83.50.247 - 83.73.742
ESA IMPORTATRICE E DISTRIBUTTRICE SPECIALIZZATA DEI TIPICI FORMAGGI SVIZZERI - SWITZERLAND e dei formaggi svizzeri **Gerber**

Gli oltre 5000 viticoltori soci del CIV sono d'accordo

“Il buon vino si fa solo con l'uva buona. Altro che storie!”

Il buon vino si fa solo con l'uva buona. Verità sacrosanta. Da decenni i viticoltori soci delle Cantine che aderiscono al Consorzio Interprovinciale Vini di Modena lavorano per ottenere raccolti di uva di buona qualità. E ci riescono.

In questo lavoro i viticoltori sono affiancati dagli agronomi del CIV che controllano costantemente la produzione dell'uva in ogni sua fase, dalla potatura delle viti alla vendemmia.

Viticoltori e agronomi lavorano con tecniche aggiornate, ma nel pieno rispetto delle antiche tradizioni.

E così che nelle zone tipiche, nel 1980, il CIV ha raccolto 857 mila quintali di uva.

Nelle cantine e nel centro di imbottigliamento del CIV l'uva migliore viene scelta e, con metodi di vinificazione assolutamente naturali, si producono il **Lambrusco di Sorbara**, il **Lambrusco Salamino di S. Croce**, il **Lambrusco Grasparossa di Castelvetro**, il **Bianco di Castelfranco**, l'**Albano**, il **Sangiovese** e gli altri classici vini dell'Emilia e della Romagna.

Milioni di bottiglie di questi vini vengono distribuiti sul mercato italiano ed estero.

Vini buoni, molti dei quali a Denominazione di Origine Controllata.

Un risultato che solo una grande azienda cooperativa qual'è il CIV poteva ottenere. E consolidare.

COLTIVA Noi curiamo l'uva per garantirvi il vino.

Il prodigioso girasole

L'ICIC di Ancona porta su tutte le tavole l'olio fatto dai semi di questo fiore

L'*Helianthus annuus*, questo è il vero nome botanico del girasole, è una pianta spontanea dell'America Tropicale che veniva coltivata dagli antichi Inca per scopi alimentari. Gli Spagnoli la introdussero in Europa, dove per lungo tempo è stata considerata una pianta ornamentale e particolarmente ricercata, essendo dotata della prerogativa di seguire il corso del sole con l'orientamento dei suoi fiori.

Oggi, invece, la sua coltura si è estesa quasi dovunque ed anche in Italia si è registrato un sempre maggiore interesse in considerazione sia della domanda in ascesa, sia perché, come vi è noto, dipendiamo dalle importazioni per oltre il 60% del nostro fabbisogno.

Questa pianta richiede un modesto fabbisogno idrico ed ha scarse esigenze nutrizionali, quindi la coltura ben si adatta ai terreni collinari e poveri in genere.

Il mercato semenziero italiano ha messo a disposizione un'ampia gamma di ibridi e varietà differenti per la lun-

ghezza del ciclo e caratteristiche produttive adatte ad ogni ambiente di coltivazione e quindi le rese medie produttive sono molto interessanti e oscillano attorno ai 20/30 quintali per ettaro.

Oltre ai contenuti costi colturali, a favore del girasole è un altro aspetto di rilevante importanza economica la possibilità di collocazione immediata del prodotto attraverso la stipula di contratti

prima della semina, con l'industria nazionale che offre prezzi senz'altro remunerativi.

Al riguardo, un'azienda di primaria importanza, la ICIC SpA, con stabilimento di produzione ubicato in Ancona, da lunghi anni si prodiga ad assistere i coltivatori e a collaborare con loro, dalla fornitura delle sementi più adatte ai vari terreni al raccolto, impegnandosi a ritirare il prodotto a

prezzi interessanti e di mercato, garantendo quella serietà commerciale che una grande organizzazione, con decenni di esperienza, può assicurare.

La Società ICIC di Ancona, oltre al ritiro del prodotto, provvede alla successiva lavorazione del seme di girasole, ottenendo l'olio alimentare che viene commercializzato con il marchio di fabbrica «Sigillo».

L'olio di girasole di origine vegetale, racchiude in sé l'armonia e l'energia del sole, ha un sapore gradevole e delicato e si presenta limpido e leggero.

È un prodotto raccomandato dagli esperti nelle diete poiché riduce il tasso di colesterolo nel sangue, combatte l'ipertensione e protegge le arterie.

Rappresenta, quindi, una primaria funzione nutrizionale ed energetica, mantenendo l'organismo salubre ed in armonia con la natura da cui deriva.

«Sigillo» porta sulla tavola le proprietà salutari della natura sigillate per te.

Bruno Enriotti

NELLA FOTO la sede della «Coopnordemilia» a Reggio.



CIAM

SALUMIFICIO CON ALLEVAMENTO MODENA

Una grande cooperativa al servizio degli allevatori in difesa della zootecnia nazionale.

2473 Soci allevatori. Un moderno salumificio con 280 dipendenti. 22.000 capi bovini conferiti dai soci nel 1982. 87.000 suini macellati e trasformati. 76 miliardi di fatturato.

CIAM COOPERATIVA INTERPROVINCIALE ALIMENTARE MODENA Via Paganine 23 Tel. (059) 30 90 21

Dalle uve di 470 soci produttori attraverso la **Cantina Cooperativa Vini Pregiati Oltrepo Pavese**

I VINI MIGLIORI SULLE VOSTRE TAVOLE

BUTTAFUOCO
Vino ottenuto con le migliori uve rosse della zona di Canneto Pavese. Stradella Broni colore rosso rubino amaro, leggermente petinato. Grad. 12/12.5.

BONARDA
Ottimo dal vitigno omonimo della zona di Rovascala e S. Damiano al Colle. Colore rubino carico e sapore pieno. Ambito Gradazione comp. estiva 12/12.5.

RIESLING
Ottimo dalla miscela di R e S. Ingh. Italiano e Romano. Colore pallido. Sapore asciutto. Grad. 12/12.5. Un'ottima riserva. Servire a temperatura 12-14 gradi.

MILANO - deposito Via Francesco 21 Tel. 2566978 / 2563101
Servizio di rappresentanza. Vendita al dettaglio. Servizio a domicilio.
PAVIA spaccio vendita Galleria Piazza Vittoria Tel. 34242

Cantina Cooperativa Vini Pregiati Oltrepo Pavese CANNETO PAVESE - Telefono 60 078

Branchi

un'industria moderna un'esperienza antica e garanzia delle nostre specialità

SALAME nostrano
SALAME tipo Milano
SALAME campagnolo cremasco
CACCIAZIONI
PROSCIUTTI crudi e cotti
ZAMPONI e cotecchini

salumificio BRANCHI
di F. L. BRANCHI
Via De Gasperi 15 26017 TRFSCORE CREMASCO
Telefono (0373) 70140

C'E' UN NUOVO SANPELLEGRINO Bitter

Bitter DORE'