

Una cooperativa per lo sviluppo dell'edilizia economica e popolare

Lo sviluppo urbanistico della città di Roma è stato fortemente condizionato dalle grandi ondate di speculazione e di abusivismo che su di esso si sono abbattute soprattutto negli ultimi quaranta anni e che hanno avuto quale conseguenza la quasi totale vanificazione della pianificazione pubblica del territorio.

Gli aspetti della mobilità e del traffico sono ad esempio in gran parte collegati al tessuto urbano sviluppatosi in maniera disordinata e incontrollata. Gli aspetti ambientali sono diventati secondari rispetto alle esigenze di rapina del territorio. La stessa struttura istituzionale è stata pensata in relazione allo sviluppo distorto.

La questione abitativa forse più di ogni altra ha rappresentato il nodo delle contraddizioni urbane. Per questa ragione diventa particolarmente significativo affrontare i problemi della casa con un operatore che da tempo interviene sull'edilizia residenziale inserendosi a pieno titolo nella programmazione pubblica e contrastando con forza le forme distorte dello sviluppo romano.

Il Consorzio Cooperativo Cesvico aderente alla Lega delle Cooperative e Mutue rappresenta infatti un soggetto che da tempo interviene sistematicamente sul tessuto urbano romano attraverso l'edilizia economica e popolare.

Al suo Presidente Senio Gerini poniamo alcune domande per sondare lo stato dell'arte sulla questione abitativa romana.

D Il movimento per la casa ha registrato negli anni 80 un andamento non lineare, stretto fra l'attacco al diritto alla casa e gli aumenti consistenti dei costi delle abitazioni. Quale ruolo ha avuto la cooperazione in questo contesto?

R Il movimento cooperativo ha dato risposte concrete per l'affermazione del diritto alla casa innestandosi concretamente nel movimento per la casa. Questo ha fatto soprattutto attraverso la sua associazione alla categoria delle cooperative di abitazione l'Alcab che ha svolto un ruolo fondamentale nell'organizzazione della domanda sociale per l'acquisizione della casa in proprietà. Le sue strutture più dinamiche e fra queste il Cesvico si colloca in primaria posizione. Hanno dato un contributo fondamentale alla produzione e all'assegnazione degli alloggi di edilizia convenzionata di tipo economico popolare. Il Cesvico per esempio nel corso degli anni 80 ha prodotto e assegnato circa 1.500 alloggi affermando due principi decisivi per l'affermazione di un nuovo concetto di casa economica e popolare: da un lato la qualità elevata e ad alta garanzia, dall'altro i prezzi costantemente competitivi rispetto ad un mer-

cato che soprattutto in questi ultimi anni non ha risparmiato nessuno. Fare movimento cooperativo significa per il Cesvico sapere organizzare la domanda a partire dalle istanze reali del movimento della casa ed essere al contempo ben radicati nel mercato e quindi affermare un marchio di qualità quale precondizione di una positiva politica più generale.

D La recente sentenza del Tribunale Amministrativo Regionale del Lazio relativa all'annullamento del secondo Piano per l'Edilizia Economica e Popolare del Comune di Roma ha fatto molto discutere. Quali conseguenze culturali, politiche e programmatiche si possono prevedere?

R L'annullamento del secondo Piano per l'Edilizia Economica e Popolare di Roma è apparsa quanto mai singolare. La città rischia di essere amministrata attraverso i programmi fatti dal giudice e non quelli fatti dagli organismi elettivi. E questo non è tollerabile. Di fatto questi atteggiamenti danno ragione di grandi proprietari terrieri e alla speculazione della rendita fondiaria. Le conseguenze che si sono avute sono piuttosto gravi: giacche implicano un rallentamento della realizzazione dei piani già avviati per via dei ritardi nella consegna delle aree con il rischio della perenzione dei fondi già assegnati che non potrebbero essere spesi per l'impossibilità di dare corso ai lavori. Ciò equivale nell'immediato al blocco di circa 12.000 alloggi. Sono conseguenze che si ripercuotono su tutta la città sui cittadini che aspettano una casa e sul mondo del lavoro che vedrebbero decapitati gli investimenti e quindi l'occupazione nel settore delle costruzioni. Su questo il movimento cooperativo e il movimento per la casa hanno aperto un fronte di lotta per ristabilire le giuste competenze in uno stato di diritto in-

cui l'Amministrazione Pubblica deve essere posta in condizioni di amministrare senza delegare a nessun altro i poteri ricevuti direttamente dal suffragio popolare.

D Il quadro legislativo in cui opera il settore dell'edilizia economica e popolare è ritenuto limitato e carente. Quali sono i punti da riformare e quali da salvare in questo panorama?

R La situazione che si è venuta a creare in questo ultimo decennio e in questo contesto addirittura paradossale. Invociamo troppo spesso l'Europa e di europeo non abbiamo niente men che meno una legislazione moderna sul territorio. Alla fine degli anni '70 nel nostro Paese era stata varata una nutrita legislazione sulle questioni territoriali che stabiliva punti di riferimento certi in una situazione di emergenza. La legge 10 definiva il regime dei suoli. L'equo canone pur con caratteristiche sperimentali doveva calmierare un mercato impazzito. Il piano decennale assicurava investimenti nel lungo periodo. Oggi di tutto questo non esiste più niente e a Roma in particolare la situazione si è fatta drammatica. La legge 10 è stata mutilata dalla sentenza della Corte Costituzionale e nel frattempo il disegno di legge sugli espropri è ancora impantanato nel tortuoso sistema interparlamentare. La legge sull'equo canone nata quale norma sperimentale per frenare il disastro del blocco è diventata un laccio stretto intorno al collo di chi cerca casa in affitto e nel contempo anche dei piccoli proprietari. Il piano decennale è ormai finito e non si vede niente di simile capace di proseguire l'opera di finanziamento e di normativa dell'edilizia residenziale. Gli operatori vivono in uno stato di perenne incertezza e di vuoto legislativo. I tribunali sono intasati di ricorsi che rallentano pesantemente l'iter attuativo dei

programmi. La situazione sembra essere al collasso. A fronte di un quadro normativo assolutamente carente occorre che l'Amministrazione Comunale applichi al massimo le proprie potenzialità operative. Per questo ci sentiamo di proporre l'attivazione di un organismo di coordinamento fra i diversi assessorati alle questioni del territorio e in primo luogo a quelli che sovrintendono al Piano Regolatore all'edilizia pubblica e privata al fine di rendere più efficace l'intervento sul piano di zona 167.

D La città di Roma si dice ha bisogno di una ridefinizione della pianificazione urbanistica. Quali sono gli elementi di maggiore necessità ed urgenza?

R La questione del Piano Regolatore generale di Roma data per lo meno dai primi anni '60 da quando cioè è entrato in vigore il PRG attualmente in vigore.

In altri termini quella pianificazione urbanistica ha cominciato ad essere aggirata fin dalla sua nascita. Ci hanno provato tutti: palazzinari, speculatori, partiti della proprietà terriera, amministrazioni inefficienti, cittadini in situazioni disperate. La più recente conferenza urbanistica del Comune di Roma aveva individuato alcuni indirizzi pianificatori volti al policentrismo affermando con chiarezza la necessità ineluttabile ed irreversibile di spostare l'area di espansione della città verso est. Si pose quindi la questione del Sistema Direzionale Orientale (SDO) come nodo decisivo per la pianificazione urbanistica comunale e in prospettiva di tutta l'area metropolitana. La battaglia che si è aperta su questo aspetto nel Consiglio Comunale e nel Parlamento testimonia quanto siano diversificati e radicati gli interessi che si muovono intorno a questa parte del territorio. L'approvazione da parte del Senato della norma che dà il via all'esproprio quale strumento per arrivare agli interventi nello SDO è già un elemento fondamentale per dare avvio al vasto processo di trasformazione e urbanizzazione del territorio. Ritengo che gli operatori debbano essere posti in grado di intervenire al più presto all'interno di un piano esecutivo che determini precise coordinate rispondenti a criteri di funzionalità e modernità. Occorre in sostanza che il comune si attivi subito in tutte le sue funzioni pianificatorie per dare credibilità e concretezza ad un progetto che di segni nella realtà del territorio. La Roma del 2000.

Si pone in questo contesto ormai improrogabilmente la necessità di ridefinire un nuovo disegno generale del Piano Regolatore che deve essere assolutamente adeguato alle esigenze urbanistiche e ambientali che si sono affermate prepotentemente in questo ultimo quarto di secolo.



C.E.S.V.I.CO.
CENTRO SVILUPPO COOPERATIVO
CE SVI CO Società Cooperativa Edilizia s.r.l.
Piazza Dante n. 12 - 00185 Roma
Tel. 734120-7315660-737619-734392

lega
ADERENTE LEGA NAZIONALE COOPERATIVE E MUTUE

Per sfondare in Usa, attenti ai buying office

MARIO CASTELVETRO

Import Export come esportare? Innanzitutto dotandosi di un'adeguata strategia commerciale mirata ai mercati sui quali si vuole penetrare. Questa necessità costituisce una precondizione in nunciabile soprattutto qualora i mercati oggetto di desiderio sono quelli più sofisticati o avanzati. (Parliamo degli Stati Uniti e del Giappone ecc.)

Siccome su questo terreno si svolge una delle partite chiave per la conquista di posizioni di rilievo tra i paesi esportatori e poiché di questo non sembrano tener molto conto gli operatori italiani, può valere la pena dare un'occhiata un po' più approfondita ad un argomento spesso trattato in questa pagina solo di sfuggita nell'ambito di un discorso più generale. Parliamo allora di strategia commerciale con particolare riferimento a un mercato tra i più importanti per il made in Italy: quello Usa. Allora quali strade commerciali devono seguire le aziende che vogliono esportare negli Stati Uniti in modo duraturo senza cioè limitarsi ad operazioni sporadiche e episodiche di tipo mordi e fuggi? La prima strada che si para davanti è la seguente: cercare un importatore o un buying office il che può avvenire abbastanza facilmente. Tutto risolto dunque? Neanche per idea poiché la strada più facile è anche quella che porta meno lontano. Ecco in due parole perché per l'importatore conta solo il prezzo che deve essere tale da poter gli permettere di realizzare un profitto quanto più alto possibile (in genere esso è due o tre volte il prezzo di fabbrica). Inoltre lo stesso importatore Usa vende il prodotto con il proprio marchio a scapito della possibilità di conoscenza e quindi di autonomia di diffusione del prodotto stesso. Risultato? Con questo canale distributivo ci si può al massimo aspettare di coprire una piccola quota delle potenzialità complessive del mercato. Al raggiungimento di questo risultato non esaltante contribuisce anche un fatto tipicamente americano che deve essere ben presente ai nostri esportatori: le imprese locali non importano i prodotti direttamente dall'estero ma li accettano solo se essi sono già disponibili sul mercato domestico.

Da qui una conseguenza: un elevato tasso di penetrazione negli Usa implica l'abbandono della strada sopra delineata (che magari può essere buona per un approccio iniziale di scoperta per così dire del mercato) e il posizionamento verso sistemi più complicati che richiedono però, una adeguata organizzazione. Tra questi sistemi uno dei più validi può essere individuato nella realizzazione in loco di una società consociata dotata di un deposito merci da distribuire utilizzando una rete di rappresentanti o rivenditori diffusi nelle varie aree strategiche del mercato. La cosa è meno complicata di quello che sembra sulla carta. C'è da dire infatti, che già esistono negli Stati Uniti molti depositi attrezzati non pochi dei quali localizzati in zone franche (il che significa una serie di facilitazioni supplementari) che svolgono operazioni di fatturazione e spedizione di merci in tutto il paese per conto terzi. Questa struttura organizzativa deve però es-

essere accompagnata da una visione strategica generale in linea con la particolare sofisticazione del mercato Usa e il livello di tecniche di marketing molto avanzate ad esso corrispondenti. Il che - tra l'altro - vuol dire che le politiche di vendita devono essere orientate verso i diversi sistemi distributivi che il mercato americano offre. Cioè in parole povere: la scelta del sistema distributivo deriva dalla tipologia del prodotto che si vuole vendere.

Questo orientamento rappresenta la base del successo commerciale se non altro perché una idonea collocazione all'interno del sistema distributivo permette di avere il polso del mercato perché essa assicura la conoscenza dei suoi elementi base. È chiaro pertanto che occorre inserirsi all'interno di questo sistema per mettere in piedi realistiche - nel senso che corrispondono alle esigenze di mercato - tecniche di marketing quali: una attenta politica dei prezzi, i sussidi promozionali e pubblicitari ai distributori, la divulgazione delle caratteristiche tecniche del prodotto e del materiale informativo presso i depositi e i punti vendita. Accanto a questi aspetti - inoltre, non ne vanno

Politiche di vendita orientate verso diversi sistemi distributivi

sottaciuti altri di carattere più generale. Tra di essi ne ricordiamo qualcuno: la qualità dei prodotti, la stabilità dei prezzi, l'esatta corrispondenza e puntualità nelle consegne, l'assistenza post vendita e la serietà dell'immagine aziendale. A questo punto un paio di informazioni finali per completare il discorso non possono non essere fornite. La prima riguarda la ripartizione del sistema distributivo: vale la pena rammentare, in proposito, che c'è in atto una tendenza all'accantonamento della distribuzione in quattro aree tipiche, l'Est Atlantico, il Midwest, il Sud e l'Ovest, con una piena coincidenza con la divisione del mercato Usa nelle stesse aree. La seconda è di carattere strutturale-istituzionale. Al riguardo va detto che l'organizzazione commerciale in Usa è di puro tipo ibenistico con una presenza di organizzazioni nazionali e multinazionali accanto ad una miriade di piccole e medie aziende.

SPAZIO IMPRESA DE L'UNITÀ

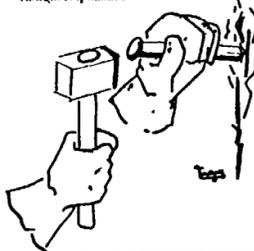
ISTITUTO DI STUDI «P. TOGLIATTI»
presentano

INVESTIRE ALL'EST

Giuseppe Castelli
Federico Galdi
Viktor Utkmar
Vladimir Scumilov
Mano Romoni
Luigi Marcolongo
Valerio Barbieri
Carlo De Filippis
Gilberto Gabrielli

Prospettive economico commerciali nel mercato della prossima generazione

a cura di Maurizio Grandolini
prefazione di Giorgio Napolitano



FRANCO ANGELI

IN TUTTE LE MIGLIORI LIBRERIE ITALIANE È in preparazione l'edizione russa

Per prenotazioni: tel. 06/93.58.007

URBANIA

19 - 23 FEBBRAIO 1991
FIERA DI PADOVA

2ª Mostra e Convegno Internazionale per la Gestione
Coordinata della Città
Traffico e Trasporti Innovativi
Arredo e Comunicazione Urbana

170 Espositori - 20.000 metri quadri di proposte
dalla tecnologia d'avanguardia

I grandi temi congressuali:

- UNA NUOVA CITTÀ: IL PROGETTO POLIS
- QUALE EVOLUZIONE PER IL TRASPORTO PUBBLICO URBANO
- SOSTA E INTERMODALITÀ: COME FATTORI DI ACCESSIBILITÀ ALLE AREE URBANE CONGESTIONATE
- TRASPORTI DI QUALITÀ: PER UNA NUOVA VIVIBILITÀ DELLE AREE URBANE
- VEICOLI E SISTEMI ELETTRICI INNOVATIVI PER LA MOBILITÀ URBANA
- UTENTI DEBOLI E DISABILI NEL TRAFFICO URBANO

"LE 12 ORE ELETTRICHE" DI PADOVA
DIMOSTRAZIONE PROVA DI VEICOLI ELETTRICI
22/23 Febbraio



L'ingresso alla Mostra è libero
Orario: dalle 9.00 alle 18.00

Per informazioni
Padovafiera tel. 049 840111

