

Registrazione n. 676 del 30.11.2001
presso il Tribunale di Milano
Direttore responsabile: Luigi Perego



Partito Democratico

il novatese

www.partitodemocraticonovate.it

Circolo di Novate Milanese

Iniziato il percorso delle primarie

Non sono una scadenza elettorale, ma una grande occasione di partecipazione

L'assemblea degli iscritti del 1 dicembre, approvando il Regolamento, ha dato avvio formalmente al percorso di selezione del candidato sindaco attraverso il metodo delle primarie.

Nelle pagine centrali di questo numero verranno illustrate le modalità e gli aspetti più tecnici. Consulta anche il sito:

<http://primarie.partitodemocraticonovate.it>

Quando il PD si è presentato il 14 ottobre del 2007 per chiedere ai suoi elettori di scegliere il Segretario, lo ha fatto con uno strumento che in Italia era nuovo e sconosciuto: le primarie. Non si è trattato di un fatto puramente tecnico, ma -all'opposto- di un segnale fortemente politico: un segretario votato con la più ampia ratifica, non solo dagli iscritti (o dai loro delegati, come nei congressi) ma anche dagli elettori. E' così che si è voluto rispondere ad un vuoto di legittimazione della politica: ampliando, non contraendo, gli spazi di democrazia; moltiplicando, non riducendo, le forme della partecipazione. Utilizzando anche strumenti inediti, sperimentando una pratica di consultazione degli iscritti e degli elettori.

Le primarie, ora previste dallo Statuto, rappresentano una modalità

di selezione che fa uscire le decisioni dall'ambito dei soli partiti e che punta decisamente a coinvolgere i cittadini che si riconoscono nei progetti e nelle linee di intervento del Partito Democratico.

Le primarie costituiscono una sfida per essere in concreto un partito popolare, votato da persone che non vogliono dare deleghe in bianco, ma vogliono contare e far valere la propria opinione.

Infatti le primarie accorciano la distanza tra i cittadini e la politica: il candidato del PD verrà scelto a Novate e non altrove, dai cittadini novatesi e non in qualche riunione di partito! La politica nel passato ha usato metodi di cui registriamo gli esiti negativi, in termini di disaffezione o disinteresse dei cittadini: candidati estranei al territorio, imposti dall'alto, frutto di calcoli e incomprensibili equilibri.

Con le primarie gli elettori hanno invece modo di proporre e scegliere i candidati: ed i candidati di farsi conoscere, apprezzare ed infine misurare il proprio consenso.

Le primarie rendono anche possibile la valorizzazione delle idee e del pluralismo culturale interno. Per questo rappresentano una opportunità straordinaria, in particolare qui a Novate, dove il PD ha

dato prova di forte coesione: non verranno utilizzate per sterili contrapposizioni interne al partito!

Piuttosto sarà l'occasione per confrontare idee, progetti, programmi: in un dialogo aperto che coinvolga la cittadinanza e le diverse istanze sociali.

Per fare questo, come viene detto nel sito web del PD bolognese, occorre tener presenti questi semplici principi:

- avere opinioni diverse non significa essere «nemici» o, peggio, «collusi» con il nemico;
- è possibile applicare metodi di scelta limpidi e fondati sulle idee e sui progetti;
- è possibile discutere alla luce del sole e non in segrete stanze;
- è possibile lasciare ai cittadini la decisione finale.

Tenendo la barra dritta sull'obiettivo di costruire un PD più forte, coeso e radicato, arriveremo alla competizione elettorale prossima sicura di poter battere questo centrodestra, con il miglior programma possibile, con il migliore candidato possibile, scelto dai cittadini.

*Gabriele Poeta,
segretario del Partito Democratico*

SCEGLIAMO INSIEME IL CANDIDATO SINDACO MIGLIORE

corso che deve portare alla scelta del candidato sindaco. Al termine di questo cammino, sabato 31 gennaio e domenica 1 febbraio gli elettori del PD, con almeno 16 anni di età, saranno dunque chiamati a scegliere il proprio candidato. Tutti coloro che condividono i valori dello Statuto e del Codice etico del PD possono candidarsi sulla base delle norme dettate dal regolamento. C'è tempo fino al 10 gennaio 2009. Da oggi fino al 1° febbraio ci sarà modo per discutere e confrontarsi con tutti coloro che sono

interessati a condividere il progetto del Partito Democratico. L'obiettivo è chiaro: individuare il candidato migliore per battere il centro destra che ha governato Novate in questi anni.

*Il Partito Democratico
Augura a tutti i cittadini
novatesi Buon Natale e un
sereno anno nuovo!*



Stefano Tarro

La prossima primavera a Novate si vota per le elezioni amministrative. In vista di questo importante appuntamento, il Partito Democratico ha avviato il per-

Meridia: spese maggiori, nessun vantaggio

Il Partito Democratico contrario alla ricapitalizzazione

Sembra lo stesso film, sono passati solo 50 giorni ma lo scenario è sempre quello, l'oggetto è lo stesso... cambia solo il soggetto. Parliamo di Meridia anziché di Poli, ma la sostanza anche in questo caso è che il nostro Comune – e quindi noi cittadini – deve mettere a bilancio 173mila euro per le perdite che questa società partecipata ha accumulato.

Come abbiamo spesso ribadito, Meridia nasce più che da una meditata trasformazione gestionale del servizio di refezione, da una pressante esigenza di contenimento delle spese correnti dovuta al mancato rispetto, nel 2004, del patto di stabilità degli enti locali (a causa della ricapitalizzazione di Poli), infrazione che costringe a mantenere la spesa al livello del 2003. Con Meridia, nel 2005 la spesa per le mense (circa 500mila euro) rimase invariata, ma non figurò più nel bilancio comunale, consentendo il rispetto dei vincoli imposti dallo Stato.

Come per l'altra partecipata, Poli, la partecipazione del Comune al 49% non ci permette di incidere nel CdA ma ci costringe però a coprire metà delle perdite.

E' evidente l'impossibilità di assicurare all'amministrazione comunale dei vantaggi, a causa soprattutto della pessima qualità della convenzione stipulata nel 2004 dalla quale si evince che la società Meridia, vendendo al prezzo di costo a un partner privato che poi rivende sul mercato intascandosi il profitto, non produrrà mai utili.

Pertanto il PD – per tutelare gli interessi dei novatesi che già tanto hanno dato per queste ricapitalizzazioni - ribadisce pubblicamente di essere contrario a ricapitalizzare la quota intera a carico dell'Amministrazione Comunale e propone di versare cinquemila euro anziché 173mila, scendendo alla quota di partecipazione del 16,50%, destinando la differenza di 168mila euro per sussidi scolastici, per contributi famiglie

affidatarie, per assistenza domiciliare anziani, per il trasporto disabili e anziani, per l'emergenza abitativa, per contributi a scuole materne micronidi, per contributi a enti e associazioni varie.

Questa è la proposta del PD sulla quale il gruppo consiliare ha lavorato con la piena consapevolezza di arrivare ad una linea di indirizzo da perseguire, magari ad un tavolo comune con le forze politiche che la condividono.

Daniela Maldini

I COSTI LI PAGANO GLI UTENTI DELLE MENSE

Il vantaggio più evidente che doveva derivare dalla costituzione della società mista e dalla costruzione del centro cottura ("mission" della nuova società), vale a dire la compressione del costo-pasto in virtù delle

economie di scala realizzabili col pieno sfruttamento del centro, non si è verificato.

Si è dunque venuti meno allo scopo previsto dal piano di fattibilità tecnico-finanziario che recitava: "...il Co-

mune, azionista di minoranza, congelerà la spesa a carico della spesa corrente del bilancio, gestirà dall'interno il proprio servizio pubblico potendo quindi ottenere miglioramenti della qualità del medesimo".

Al contrario, la prima mossa di Avenance (nuova proprietaria del 51% della società) è stata l'innalzamento del costo-pasto pagato dal Comune (aumento che la Giunta ha almeno in parte fatto ricadere sugli utenti delle mense scolastiche, entrando in un aspro conflitto con i Comitati genitori).

D.M.



S.T.

CINEFORUM A NOVATE

Una proposta di qualità per riflettere, una iniziativa culturale molto apprezzata

Anche in questo autunno il cineforum proposto al Cinema Nuovo ha ottenuto un buon successo di pubblico. L'alto numero di spettatori che assiste ad ogni rassegna di film dimostra il vivo interesse che questa proposta culturale suscita.

Per conoscere la storia e gli obiettivi di questa attività abbiamo fatto una breve conversazione con l'organizzatore Tarcisio Turati.

Come è nata l'idea di proporre un cineforum?

L'idea di organizzare cicli di cineforum fu già proposta da me con altri amici negli anni 1993-'94 ma non si realizzò per lo scarso interesse dei giovani oratoriani. Nel 1999 il responsabile della Commissione culturale parrocchiale mi interpellò per organizzare con loro un cineforum con un ciclo di quattro film di qualità e sondare la risposta del pubblico. Visto l'esito positivo dell'iniziativa, nella primavera del 2000 partì la prima iniziativa culturale che ottenne un buon consenso di pubblico. Si decise allora di proporre un ciclo di film anche in autunno, sempre patrocinato dalla Commissione culturale parrocchiale.

Decaduta tale commissione, mi sono fatto carico della gestione del cineforum in collaborazione

con la direzione del Cinema Nuovo, aumentando gradualmente il numero di film proposti visto il rilevante successo di pubblico. Dal 14° ciclo programmo 10 film in primavera e in autunno.

In questa stagione come è articolata la proposta?

E' appena terminato il 17° ciclo che con il film "Gomorra" ha registrato un record di presenze con 464 spettatori. Come d'abitudine la visione di ogni film è introdotta dal critico cinematografico Celeste Colombo che ha saputo stimolare i dibattiti e coinvolgere molti spettatori dando anche indicazioni su come vedere i film con occhio critico per valutarne pregi e difetti.

Con quali criteri vengono scelti i film?

Per quanto riguarda la scelta dei film mi documento con le recensioni di riviste cinematografiche, la visione di alcuni film difficili e mi confronto con i gestori di sale d'essai, cercando però di evitare film di nicchia, validi ma "pesanti", per soddisfare le aspettative di un pubblico eterogeneo composto non solo da cinefili.

Quali sono gli obiettivi del cineforum?

L'obiettivo principale è educare il pubblico al senso critico proponendo film con tematiche sociali come i conflitti familiari, problemi relazionali di coppia, aspetti negativi e positivi della società odierna. Tra quanto proposto dal mercato distributivo scelgo film italiani ed europei che per ovvie ragioni culturali si prestino a stimolare e gratificare le aspettative del nostro pubblico che è molto attento e motivato. Vanno inoltre conciliate le nostre esigenze di date con quelle disponibili delle case cinematografiche.

Ad ogni proiezione viene fornito del materiale agli spettatori. Con quale modalità viene preparato? Per ogni film proposto predispongo una scheda-film che rielaboro partendo da materiale scaricato da siti internet specializzati in modo da renderle più personalizzate e godibili grafica-



mente.

Per quanto riguarda il costo delle proiezioni che politica di prezzi viene seguita?

Dal 1999 si è mantenuto lo stesso prezzo di favore, soprattutto con l'acquisto della tessera valida per l'intera serie di film; solo per l'ultimo ciclo si è lievemente aumentato il costo a causa dell'aumento delle spese gestionali del cinema: il riscaldamento, diritti Siae, corriere pellicole, ecc. Quali sono le prospettive per il futuro?

Per il futuro si spera di mantenere questo pubblico fedele e selezionato che finora ha risposto con entusiasmo a questa iniziativa culturale che coinvolge fasce d'età diverse, ma che nel buio della sala si sentono ugualmente coinvolte e provano emozioni comuni che stimolano la riflessione sui diversi temi proposti.

Patrizia Banfi



IL PD AVVIA IL PERCORSO PER LA SCELTA DEL CANDIDATO SINDACO

Nel caso di più candidati elezioni primarie il 31 gennaio e 1 febbraio

La prossima primavera a Novate si vota per le elezioni amministrative. In vista di questo importante appuntamento il Partito Democratico, con l'assemblea del 1° dicembre scorso, ha avviato il percorso che porterà alla scelta

del candidato sindaco.

Si tratta di un momento cruciale che darà il via alle attività connesse alla campagna elettorale che vedrà impegnati, con convinzione ed entusiasmo, iscritti e sostenitori del PD, in un clima

di serena collaborazione all'interno e di forte determinazione all'esterno.

Pubblichiamo di seguito una sintesi della relazione svolta dal coordinatore cittadino del Pd, Gabriele Poeta Paccati.

LA FASE PREPARATORIA

La fase preparatoria ha preso le mosse nella primavera scorsa e si è sviluppata in una fitta serie di incontri, confronti, consultazioni. Si sono, innanzitutto, messe a fuoco le condizioni di base sulle quali impostare il lavoro relativo all'individuazione del candidato sindaco e alla ricerca di possibili alleanze elettorali; si sono poi approvati i temi della configurazione della compagine di governo e della stesura del programma elettorale.

Sui primi due punti si è sviluppata una discussione preliminare connessa al confronto sulla ricerca del candidato: se si dovesse, cioè, ragionare nei termini di una possibile coalizione o solo facendo riferimento al Partito Democratico.

Si sono effettuate alcune verifiche e si è giunti alla conclusione che non esistessero ancora le condizioni per costruire una coalizione, sia per il permanere di una situazione di incertezza che caratterizza i partiti di centro, sia per l'apparente volontà dei partiti di sinistra di affrontare il primo turno con un proprio candidato.

Il quadro che abbiamo di fronte è ancora in movimento: una fase ancora tattica nella quale si stanno a vedere le mosse altrui. Una fase nella quale il posizionamento del PD è in grado di muovere, spostare, far prendere posizione alle altre forze politiche.

Sulla base di tale premessa si è valutata l'opportunità di giungere alla designazione del candidato attraverso le primarie.

Si è anche giunti alla conclusio-

ne, largamente condivisa, che le primarie debbano essere impostate e chiaramente percepite come momento di scelta, per dar loro concretezza e, anche, per incentivare la partecipazione degli elettori.

Un grande afflusso alle urne sarà la cartina di tornasole della nostra capacità di mobilitazione anche in campagna elettorale.

LE PRIMARIE

Se ha ragione Tito Boeri quando afferma che "è utopistico immaginare che nel PdL si possa votare per qualcosa di più rilevante dell'inno o del colore delle scenografie che fanno da sfondo ai comizi del loro leader", è anche vero che per il PD le primarie rappresentano una sfida: quella di essere concretamente un partito popolare, di persone che vogliono contare e far valere la propria opinione. Sono anche una sfida per rimontare quel disincanto che coglie gli elettori e che crea disaffezione verso i partiti.

Le primarie sono un percorso e non una scadenza elettorale!

Dobbiamo vivere questo momento come una opportunità di rilancio dello sviluppo politico e organizzativo del PD, per andare incontro all'esigenza nostra ed alla richiesta di maggior partecipazione.

Mentre indichiamo il percorso delle primarie stiamo indicando anche il posizionamento del PD nella società novatese.

Dobbiamo quindi accentuare i tratti innovativi del nostro modo di far politica, di costruire le nostre proposte ed i programmi.

Deve essere chiaro che il nostro candidato (a differenza di altri)

non verrà scelto in qualche riunione a Milano, ma emergerà da un percorso aperto e dalla legittimazione popolare. Sta a noi fare in modo che questa legittimazione sia ampia e pluralista. Dobbiamo mettere in moto energie, allargare il consenso, sviluppare interesse attorno al PD. Costruire insieme un percorso per far comprendere bene la sfida politica che vogliamo mettere in atto.

Nel concreto, per la ricerca dei nominativi da proporre per le primarie, la linea assunta è stata quella di svolgere un'ampia consultazione di persone indicate dal coordinamento, considerate possibili candidati o "opinion leader" che avrebbero potuto fornire indicazioni utili per l'individuazione di candidature rappresentative.

Al termine di questa consultazione è emersa la disponibilità a candidarsi di Lorenzo Guzzeloni, che ha raccolto attorno a sé un gradimento ed un sostegno consistente e convinto: soprattutto un consenso trasversale rispetto alle culture politiche di provenienza.

Sulle primarie è prevalsa l'idea di indirle inizialmente anche qualora vi fosse un solo candidato, avviando nel contempo una fase in cui raccogliere nuove candidature. Nel caso al termine del periodo previsto per la presentazione di autocandidature vi fosse però un solo candidato questo sarà il candidato sindaco del PD.

RINNOVAMENTO E RINGIOVANIMENTO

La consultazione è stata anche finalizzata alla raccolta di indicazioni rispetto alla composizione

della squadra di governo. L'orientamento pressoché unanime è stato quello di prevedere – al di là del candidato sindaco indicato dalle primarie – un profondo rinnovamento, anche in termini di ringiovanimento della compagine. L'idea prevalentemente espressa è stata quella di puntare soprattutto sui giovani che operano nel partito, inserendoli in lista per il Consiglio comunale e impegnandoli poi in Giunta. Un partito che creda nel suo stesso futuro, deve aver fiducia nei suoi giovani e offrirgli opportunità di mettersi in gioco, di sperimentarsi.

UN PROGRAMMA PARTECIPATO

Per quanto riguarda la formulazione del programma, si è cercato di analizzare i temi più rilevanti posti all'attenzione del gruppo consiliare e discussi in sede di partito, per far emergere criticità e opportunità rispetto a futuri sviluppi.

Dobbiamo porci nell'ottica di una responsabilità di governo: come se fossimo chiamati da subito a questa responsabilità. Le scelte che deve compiere l'amministrazione comunale devono essere il frutto di un confronto costante con le diverse componenti della collettività. Tale confronto deve assumere un carattere di stabilità e permanenza e deve poter incidere realmente sul processo decisionale, tenendo conto della realizzazione di un interesse collettivo, comune e di carattere generale. Bisogna dar maggior trasparenza alle procedure e rendere più accessibili gli atti, affinché il Consiglio comunale possa svolgere al meglio la sua funzione e i cittadini possano essere tempestivamente e preventivamente informati degli atti della Giunta. Oggi mancano o sono carenti gli spazi di dialogo diretto fra cittadini e amministratori.

Molte scelte compiute sul territorio novatese avrebbero meritato un maggior coinvolgimento, un approccio più aperto e rispettoso dei luoghi e dei simboli civici. Si pensi ad esempio alle scuole di via Manzoni, luogo affettivamente significativo per i novate-

si. Lì si sarebbe dovuto compiere uno sforzo di coinvolgimento sulle scelte, sulle decisioni, sulla progettazione, sul futuro di quel luogo simbolo, rispettando la sensibilità e la memoria: non per conservarlo così com'era, ma per immaginare, progettare insieme la sua nuova destinazione.

Il criterio che deve guidare il processo di costruzione di un progetto amministrativo è la partecipazione: mettiamo sin da ora a disposizione le nostre energie per attivare un coinvolgimento diretto dei cittadini, offrendo e chiedendo partecipazione, anche con assemblee tematiche, sollecitando il confronto su proposte alternative sui temi principali: l'ambiente, il territorio, la scuola, le politiche sociali, per indicarne solo alcuni.

CONFRONTARSI CON LEALTÀ

Al fine del successo della nostra campagna elettorale:

- dobbiamo essere consapevoli che l'avversario da battere è il centro-destra;
- di conseguenza, dobbiamo lavorare per valorizzare le diverse opzioni, confrontandoci con lealtà, sostenendo le diverse posizioni con forza, costruendo sintesi efficaci e rimettendoci poi alle decisioni prese.

Sono questi due elementi che stanno alla base della forza della nostra azione.

Il percorso che ci apprestiamo a fare deve avere sempre come obiettivo quello dell'unità e della solidarietà interna. Senza mai far mancare il confronto, ma senza mai rinunciare alla sintesi. Concentrando i nostri sforzi sull'obiettivo comune: battere questo centrodestra, con il miglior programma possibile, con il miglior candidato possibile.

Siamo nelle condizioni per farlo, abbiamo le potenzialità per raggiungere questi obiettivi!



Partito Democratico

CHI PUÒ VOTARE?

Requisiti richiesti

- 16 anni di età
- Residenza a Novate
- Registrazione nell'Albo degli elettori del PD, anche al momento del voto
- Dichiarazione di adesione alla proposta politica del Partito Democratico, al suo Statuto, Manifesto e Codice Etico

CHI SI PUÒ CANDIDARE?

Requisiti richiesti

- Eleggibilità in base alla legge e alle norme dello Statuto e del Codice etico
- Firme a sostegno della candidatura: 10% del Coordinamento di circolo 1% degli elettori del PD (registrati nell'Albo)

TEMPI PER LE CANDIDATURE:

8 dicembre - 10 gennaio

E se c'è un solo candidato?

Non si svolge la votazione: la candidatura pervenuta diventa automaticamente la candidatura del Partito Democratico

TEMPI E SCADENZE

1 dicembre 2008:

- Approvazione regolamento ed elezione Comitato Organizzatore

8 dicembre-10 gennaio 2009:

- Raccolta firme e presentazione candidature

12 gennaio 2009:

- Ammissione candidati e inizio campagne per le primarie

12-30 gennaio 2009:

- campagna per le primarie

Sabato 31 gennaio-domenica

1 febbraio 2009:

- voto o proclamazione candidato

Maggio-giugno 2009 (data da definire)

- Elezioni amministrative

I commercianti novatesi di fronte alla crisi

L'amministrazione comunale dovrebbe fare di più



La crisi si fa ogni giorno più pesante e ogni giorno arrivano segnali negativi di perdita di posti di lavoro e di riduzione delle spese. Le famiglie sono preoccupate e, nell'attesa di vedere come evolverà la difficile situazione, tendono a ridurre i consumi. Anche i commercianti novatesi iniziano a sentire le conseguenze delle difficoltà che coinvolgono l'intero pianeta. Fortunatamente, però, come risulta dalle interviste che potete leggere in queste pagine, non assistiamo ad un crollo delle vendite, anche se segnali di flessione emergono da più parti. Ogni commerciante adotta personali strategie per superare la complicata fase attuale, ma non tutto dipende da loro. Emerge la richiesta di un'azione più incisiva da parte dell'amministrazione comunale: più attenzione all'isola pedonale, maggiore valorizzazione delle aree decentrate, iniziative di promozione e supporto.

Sergio Bertarelli, il titolare del Supermercato GR (Sisa) di via Baranzate 39, è presente sul nostro territorio ormai da 30 anni; un arco di tempo notevole che già di per sé testimonia il successo della sua attività.

Signor Bertarelli, quali sono i punti di forza della sua attività commerciale che stanno alla base del suo successo?

Penso che ci siano molti fattori che hanno contribuito a questo; l'ampio assortimento dei prodotti, un buon rapporto qualità/prezzo, un rapporto con il cliente non solo professionale ma anche personale. Il nostro cliente può fare da noi una spesa completa per la casa (pasta, sughi, carne, verdure, salumi, vini, detersivi, ecc.) senza la fatica di dover percorrere spazi enormi dei grandi ipermercati e con la garanzia di prezzo mediamente uguale a quello applicato dai nostri "grandi" concorrenti.

Ma come è possibile che il prezzo da

voi applicato sia mediamente uguale a quello di Esselunga, Ipercoop o Carrefour visto che queste grandi catene dispongono di una notevole forza di negoziazione e quindi possono spuntare i prezzi d'acquisto più bassi? Molti consumatori acquistano in grandi supermercati proprio per risparmiare!

E' molto importante chiarire proprio questo punto. Il nostro supermercato appartiene al Gruppo Sisa (Società italiana supermercati alimentari) che gestisce la contrattazione con l'industria in modo centralizzato, proponendo agli imprenditori consorziati condizioni in linea con le insegne leader di mercato. Inoltre i prezzi di rivendita sono costantemente monitorati da rilevazioni Nielsen al fine di permetterci una quotazione di mercato.

Ma l'assortimento dei prodotti da voi è meno ampio rispetto a quella di un grande supermercato?

Non sempre la possibilità di grande scelta tra i prodotti simili è a vantaggio del cliente. Questo perché per scegliere un prodotto da acquistare il cliente deve valutare da solo il rapporto costo/beneficio (marchio, peso, prezzo, contenuto, qualità ecc) perdendo più tempo. Noi proponiamo invece un assortimento in linea con le esigenze della clientela. Aggiungerei inoltre che il format delle confezioni da noi proposte rispetta le aspettative di consumo.

Un altro problema segnalato dai consumatori è la difficoltà di trovare il parcheggio. Per questo motivo preferiscono fare gli acquisti altrove...

E' un peccato perché questo problema è da noi già parzialmente risolto. Attualmente abbiamo alcuni posti davanti al negozio, riservati per i nostri clienti. Inoltre ogni cliente può chiedere la consegna della propria spesa a domicilio senza alcun pagamento.

Ormai tutti percepiscono che la vita è sempre più cara. I prezzi dei prodotti crescono notevolmente in tutti i settori. Perché c'è questo fenomeno? Chi è colpevole e come si può fermare questo trend?

A prescindere dai notevoli aumenti che hanno subito le materie prime, il fenomeno inflattivo della distribuzione alimentare è spesso determi-

nato da una dispersione di costi dovuti ai diversi passaggi che subisce il prodotto (produzione, lavorazione, logistica, distribuzione ecc). Il trend potrebbe essere ridotto attraverso un accorciamento di questa filiera, es. la centralizzazione degli acquisti porta indubbiamente ad economia di scala.

Siamo nel mezzo di una grande crisi dell'economia, con forti difficoltà delle famiglie ad arrivare a fine mese. Lei può confermare questo fenomeno analizzando l'andamento della sua attività? C'è stato un crollo di vendite negli ultimi mesi oppure una flessione contenuta? In che modo i suoi clienti si difendono dalla crisi?

La crisi è ormai evidente, in modo particolare rilevazioni professionali denotano una flessione evidente nella grande distribuzione dove il cliente si è trovato suo malgrado a rinunciare a prodotti non indispensabili mentre lo stesso cliente trova comunque nel supermercato "sotto casa" prodotti e servizi necessari alle sue esigenze quotidiane di base. In relazione a questi fatti nell'ambito della mia attività si può parlare di una flessione ma non di un crollo delle vendite. **Cristina Lubosik**

Passeggiando sulla zona pedonale di Novate è piacevole fermarsi davanti alla vetrina del negozio di abbigliamento di Lucia Galimberti, in via Repubblica 64.

Sig.ra Lucia, che tipo di abbigliamento si può trovare nel suo negozio?

Principalmente vendiamo l'abbigliamento sportivo ed intimo, da uomo e donna. D'estate abbiamo un buon assortimento della linea mare specialmente una vasta scelta dei costumi da bagno. Ma teniamo anche alcuni capi d'abbigliamento da città. Immagino che i suoi clienti-target sono persone sportive e quindi magre... No, assolutamente. Le nostre taglie arrivano fino alla taglia 50 / 52. Siamo consapevoli che tutte le donne vogliono essere attraenti e ben vestite. Non selezioniamo quindi solo le taglie piccole...

In che modo cerca di affrontare la concorrenza dei grandi magazzini e delle boutique di Milano?

Cambiando spesso la vetrina, così il cliente può rendersi conto che anche

se si tratta di un negozio non grande la scelta dei prodotti è notevole. Inoltre il rapporto con il cliente è molto amichevole, non vogliamo solo vendere ma anche consigliare in modo che il cliente sia pienamente soddisfatto dell'acquisto.

Lei si trova in una zona pedonale della nostra città, questa posizione privilegiata è un fattore determinante per il successo della sua attività?

Non come dovrebbe. Penso che la nostra isola pedonale non è ben curata. Non ci sono le piante, l'illuminazione è scarsa. Non abbiamo molto aiuto da parte del Comune nemmeno per le feste natalizie; gli addobbi sono quasi totalmente a carico dei commercianti della zona quindi abbiamo mezzi limitati per questa grande festa.

Nella sua attività commerciale lei ha risentito della forte crisi economica? Sì, da qualche tempo si vende di meno ma non si può proprio parlare di un vero crollo nelle vendite...

Si avvicina Natale, la sua vetrina come è cambiata?

Abbiamo esposto molti capi che possono essere considerati come idea - regalo; si tratta dei capi originali, qualche volta sfiziosi, ma in tempo stesso utili e pratici, penso che possano essere davvero graditi dai nostri clienti...

C. L.

Intervista alla titolare di un noto negozio di elettrodomestici del centro

La titolare di un noto negozio di elettrodomestici del centro di Novate afferma che non ha rilevato una flessione nelle vendite, ma che i clienti privilegiano prodotti necessari, riducendo anche le scorte, rispetto a prodotti superflui e sono più attenti al rapporto qualità-prezzo. Molti clienti infatti preferiscono acquistare prodotti un po' più costosi, ma che offrono una qualità superiore. I clienti abituali sono acquirenti adulti dai 40 anni in su, soprattutto anziani, che conoscono da sempre il negozio e hanno sviluppato un rapporto di fiducia con i titolari: spesso si affidano ai loro consigli per scegliere i prodotti. I giovani invece si orientano soprattutto verso i prodotti tecnologici: computer, mp3, ecc. che non vengono venduti in questo negozio. A giudizio della titolare è proprio questa professionalità che garantisce il cliente a determinare il mantenimento del volume di affari. Infatti il negozio non fornisce solo il

prodotto e l'aiuto ad orientarsi nella sua scelta, ma anche assistenza nella sua consegna e installazione.

Sollecitata circa il possibile sostegno del Comune all'attività commerciale, risponde che, a suo avviso, il Comune non può fare molto se non forse impedire le eccessive promozioni prima di Natale che favoriscono le vendite nel breve periodo, ma finiscono per danneggiare il rapporto di fiducia tra il commerciante e il cliente.

Patrizia Banfi

Intervista alla sig.ra Lucia Pizzolato dell'erboristeria "I colori del Pepe" di Piazza Martiri

Secondo la signora Pizzolato, titolare dell'erboristeria di Piazza Martiri, non c'è stata una modificazione del numero di clienti o del tipo di prodotti acquistati quanto piuttosto una minore spesa procapite: il cliente tende a rinunciare o a rimandare l'acquisto di un secondo prodotto. I suoi clienti abituali sono donne appartenenti alla fascia d'età che va dai 30 ai 55 anni. Sottolinea anche come il cambiamento del tessuto sociale del nostro paese ha portato a un cambiamento rilevante della clientela: quando nel territorio novatese erano presenti molte aziende anche la clientela era più variegata con un passaggio di molte persone che non abitavano a Novate, ma che vi lavoravano. Oggi la clientela è limitata ai residenti. Anche per la signora Pizzolato la professionalità del negoziante risulta determinante per fidelizzare il cliente: la capacità di dare consigli e suggerimenti permette al cliente di acquistare il prodotto più adeguato alle proprie esigenze. E questo aspetto fa la differenza rispetto ai supermercati di prodotti biologici e alla grande distribuzione. Interpellata circa il sostegno che il Comune potrebbe fornire, la commerciante risponde che, a suo avviso, potrebbe fare molto, ma è necessaria una sinergia sulle iniziative per attirare nuovi investimenti commerciali rendendo appetibile la piazza di Novate. A Novate infatti mancano dei generi di prodotti e l'offerta commerciale risulta limitata da queste carenze. Per realizzare questa sinergia è necessario un coordinamento tra tutte le forze presenti nel territorio, commercianti e associazioni, che potrebbe essere curato dall'Istituzione, ai fini di realizzare un progetto complessivo in cui inserire anche le promozioni. P. B.



Intervista a Luca Mancini - Pizzeria di Viale Stelvio

Sente la crisi?

La crisi c'è da tempo, e non da ora. Anzi il peggio deve ancora arrivare. Credo che la contrazione degli acquisti sia iniziata due anni dopo l'avvento dell'euro. Dopo 2 anni la gente si è accorta che il passaggio non regolato dalla lira alla moneta unica stava provocando un aumento dei prezzi inspiegabile. Oggi l'aumento dei prezzi è molto evidente nei prezzi all'ingrosso (mi fa vedere una fattura del fornitore di latte Granarolo che imputa al negoziante un prezzo di 1,32 per 1 litro di latte).

La gente, in una situazione di crisi, cambia la destinazione delle proprie risorse ... ed effettivamente gli alimentari stanno risentendo della crisi in modo particolare. Sembra quasi che la gente tenga meno che in passato alla buona e sana tavola.

La concorrenza della grande distribuzione si fa sentire certamente. I grandi hanno margini di manovra e maggiori possibilità di operare sui propri bilanci cosa che il piccolo commerciante non può fare. Inoltre per noi piccoli negozianti non si dà l'apertura domenicale in quanto la domenica non c'è panificazione e senza pane la gente non viene certamente da noi ad acquistare altri prodotti.

Il nostro negozio comunque svolge una funzione insostituibile nel quartiere, nonostante la presenza della Coop. Infatti noi siamo attenti ai piccoli consumatori (anziani, persone sole, malati ...) residenti nel quartiere andando incontro alle loro specifiche esigenze e facciamo recapito gratuito a domicilio.

Suggerimenti?

Credo che un'amministrazione comunale debba avere maggiore attenzione per le periferie. E' necessario un rilancio della periferia, ad esempio con feste di quartiere, e non si pensi solo al centro della città.

Elena Balzola

CONOSCENZA, RISPETTO, SOSTEGNO

Turismo sostenibile, turismo responsabile e il tour nel sud della Tanzania.

Oggi il turismo è la principale attività economica del pianeta, ogni anno sposta circa un miliardo di persone tra le nazioni e occupa milioni di lavoratori (1 ogni 15 lavoratori in tutto il mondo). Le proiezioni lo danno in crescita nei prossimi decenni, nonostante la crisi energetica, favorito dallo sviluppo dei trasporti, comunicazioni e dall'aumentato benessere in alcune importanti nazioni (quale la Cina). Considerato però che il turismo, nelle sue applicazioni di massa, può avere effetti negativi sull'ambiente, culture ed economie nei paesi di destinazione, specie nei paesi in via di sviluppo, è fondamentale che per la sua espansione siano stabiliti limiti e condizioni appropriate. Con questi obiettivi è nato il **turismo sostenibile**, agli inizi focalizzato principalmente sull'ambiente, poi espanso fino ad includere nei propri programmi: la riduzione dei danni dell'impatto socioculturale ed ambientale prodotti dai flussi turistici; lo sviluppo di una maggior attenzione all'interazione tra turisti, industria turistica e comunità ospitanti, per



favorire un vero rispetto delle diversità culturali, ed una disponibilità di adattamento ad abitudini e modi diversi dai propri; il rispetto al diritto delle comunità locali a decidere sul turismo nel proprio territorio, e con queste stabilire rapporti continuativi di cooperazione economica solidale.

Questi punti sono stati fatti propri dall'Organizzazione mondiale

del turismo delle Nazioni unite (Wto-Un) e dall'Unione europea con l'obiettivo della sostenibilità del turismo quale unica forma di turismo futuro.

La strategia dell'Ue per lo sviluppo sostenibile ha tre obiettivi chiave: prosperità economica; equità e coesione sociale; protezione dell'ambiente.

Il coinvolgimento delle comunità locali quale soggetto attivo nel turismo sostenibile ha inoltre portato a considerare il turismo uno strumento efficace per la lotta alla povertà delle comunità dei paesi in via di sviluppo (ad esempio le iniziative di Sustainable tourism to eliminate poverty supportate dalle Nazioni unite).

Il **turismo responsabile** è una forma di turismo sostenibile con maggiore attenzione alle comunità locali. In origine collegato soprattutto alle comunità operanti nel campo dell'equo solidale, viene attuato secondo principi di giustizia sociale ed economica e nel rispetto dell'ambiente e delle culture locali. Il turismo responsabile riconosce la centralità della comunità ospitante e il suo diritto ad essere protagonista nello sviluppo turistico sostenibile e socialmente responsabile del proprio territorio. La consapevolezza di sé e delle proprie azioni è la caratteristica del viaggiatore responsabile. Le organizzazioni che si riconoscono ed attuano il turismo responsabile sono riunite nella **Associazione italiana di turismo responsabile** (<http://www.aitr.it>) che riunisce al proprio interno associazioni culturali, cooperative sociali e tour operator/agenzie di viaggi specializzate caratterizzate dalla creazione ed attuazione di viaggi ed attività culturali legate al turismo responsabile.

Tra gli associati vi è anche la nostra cooperativa sociale **Gaia Coop** (<http://www.gaia-coop.it>) con un settore di turismo responsabile collegato alla comunità benedettina tanzaniana dell'abbazia di Hanga. Questa relazione



ha portato alla creazione di un tour di turismo responsabile nel sud della Tanzania, con la collaborazione tecnica dell'agenzia di viaggi Planet viaggiatori responsabili

(<http://www.planetviaggi.it>), che riunisce aspetti naturali, culturali e di incontro con le realtà locali. I principali punti di forza del viaggio sono:

le bellezze naturali e selvagge del circuito dei parchi faunistici del sud della Tanzania, quali Ruaha e/o Mikumi; le rigogliose foreste pluviali dell'Udzungwa Mountains, parco sostenuto dal Wwf; l'originale canyon di Isimila; le spiagge esclusive del caldo e dolce lago Malawi; la città di Dar Es Salaam e la storica Bagamoyo; la realtà originale dei monasteri e conventi benedettini del sud della Tanzania con le loro comunità africane, fucine di attività sociali e culturali e di coraggiosi progetti di sviluppo; l'autenticità dell'interazione con gli abitanti del villaggio di Hanga; il supporto, incluso nel costo del viaggio, di un progetto di sviluppo sostenibile della comunità benedettina a beneficio di tutta la comunità locale.

Per ulteriori informazioni e per i programmi dettagliati del viaggio, consultate i siti internet di Gaia Coop e di Planet oppure scrivete all'indirizzo e-mail qui sotto riportato.

Giovanni Regioli
viaggiresponsabili@gaia-coop.it