

Cna.Com – Commercio, quei nostri centri storici spazi commerciali naturali

– Quale futuro per il commercio dei centri cittadini in una fase di grandi e veloci cambiamenti? La Cna.Com ha organizzato un forum sul commercio con Giorgio Ciotti (sindaco di Morciano), Daniele Morelli (assessore a San Giovanni), Pietro Pazzaglini (sindaco a Cattolica), Loretta Villa (assessore a Riccione), Antonio Magnani (sindaco di Misano) e Ivano Panigalli (Cna.Com)

Ciotti: “In 10 anni la legislazione regionale ha fortemente innovato il commercio dei piccoli e medi comuni. Non è un caso che tra le leggi più finanziate ci sia la 41, che è indirizzata al commercio dei centri storici.

A Morciano da 10 anni non abbiamo mancato un appuntamento per l’innovazione e la trasformazione e siamo anche tra i comuni che hanno voluto fortemente l’accordo provinciale inerente gli insediamenti commerciali nel 2000.

Un accordo difficile per i molti problemi sollevati: le stesse associazioni di categorie ritenevano eccessivi per la nostra provincia gli oltre due milioni di metri quadri di aree a destinazione commerciale che si andavano ad individuare. Portare a casa l’unanimità di tutti i comuni fu un successo notevole, e tutti i comuni accettarono la localizzazione delle medie e grandi distribuzioni.

Oggi è necessario completare il sostegno ai commercianti che sono all’interno dei nuclei urbani, che fanno autentico servizio alle comunità, fermo restando che la grande distribuzione venga confermata all’interno di quelle localizzazioni previste dall’accordo del 2000”.

Morelli: “San Giovanni ha puntato molto sul commercio legato alla tradizione, alla tipicità ed al proprio territorio.

Stiamo lavorando bene nella promozione, attraverso la storia e la tipicità. L'amministrazione comunale condivide e collabora con l'associazione dei commercianti, fortemente legata al centro storico. Negli anni, dopo i numerosi interventi di riqualificazione, è diventato un centro dinamico e molto apprezzato. Siamo stati stimolati e supportati finanziariamente dalla legge 41. Un ruolo forte lo hanno giocato i tanti eventi congiunti che vengono messi in campo. Non è un caso che si sia coniato lo slogan: 'San Giovanni, un borgo vivo tutto l'anno'.

Le preoccupazioni che possono nascere dallo sviluppo eccessivo dei grandi centri commerciali è che si possa incrinare questa capacità organizzativa, scoraggiando la vitalità dei commercianti".

Pazzaglini: "Vorrei porre l'accento su un'altra questione: io credo che il tema della grande distribuzione, che in questi 10 anni è nata in conflitto con i centri storici, in futuro cambierà. Non credo che l'utente continuerà a scegliere il modo di fare la spesa degli ultimi anni. Anche tra grandi centri commerciali è scattata una grande concorrenza, dovuta al fatto che siamo anche terra di confine tra due regioni.

Alla fine il cliente ritornerà a fare la spesa nel modo in cui era abituato. I centri urbani hanno la forza di essere luoghi dove le persone si incontrano. E' più facile dire 'ci vediamo in centro', piuttosto che ci 'ci vediamo al centro commerciale'.

Su questo occorrerà investire risorse per ragioni non solo economiche ma anche sociali, perché la città ha una storia, delle storie da raccontare.

Si dovrebbero portare attività ulteriori nei centri storici, soprattutto artigianali, che potrebbero dare una spinta.

Non immagino un futuro in cui le risposte ai bisogni commerciali delle persone, si otterrà dall'aumento dei grossi centri commerciali artificiali".

Villa: "Cosa possono fare le amministrazioni per incentivare il commercio nei centri urbani? Intanto il commercio di

Riccione è un commercio di tendenza, molto dinamico, in continua evoluzione. Noi abbiamo utilizzato la legge 41 a partire da viale Ceccarini, viale Gramsci, Dante, per poi estenderla a quelle che erano periferie e che oggi sono centri attivi e importanti, come San Lorenzo e Fontanelle.

Al di là dell'utilizzo delle leggi regionali, le amministrazioni devono essere punto di riferimento affinché le imprese siano messe nelle condizioni di investire e di rinnovarsi; dobbiamo porre attenzione particolare al tema dell'arredo urbano, per incentivare la voglia di frequentare i centri. A Riccione su questo l'amministrazione ha investito tanto con notevoli risultati.

Si deve poi avere un equilibrio tra la grande distribuzione ed il commercio che viene definito di vicinato. A Riccione, il rapporto tra popolazione e centri commerciali è tra i più bassi della regione, rispetto ai comuni limitrofi sta abbondantemente sotto l'1%, e tranne San Giovanni tutti i comuni sono intorno sotto il 3-4%. Anche quando noi realizzeremo la grossa struttura rimarremo con il più basso indice abitanti-medio grandi strutture.

Se da una parte ci vogliono i centri commerciali, l'attenzione di Riccione è indirizzata alle piccole strutture di vendite. Su questo un ruolo molto importante lo devono giocare le associazioni di categoria, non solo per il ruolo di rappresentanza e di stimolo, ma anche perché gli strumenti che hanno messo in campo come le cooperative di garanzia. In grado di finanziare interventi di qualificazioni e innovazione che diversamente le piccole strutture non sempre sarebbero in grado".

Magnani: "Sono due le tematiche: da un lato la grande distribuzione e su questo credo sia giusto mantenere un centro equilibrio rispetto al commercio dei centri urbani e storici. L'altra questione è il piacere e l'utilità di frequentare i centri, e quindi su questo investire nell'arredo urbano. Misano è diviso in frazioni, che vivono una loro vita ed un centro turistico sul quale si sta lavorando. Occorre mettere

nelle condizioni le attività di essere nel posto giusto, quindi servizi collocati in un certo modo, parcheggi e viabilità fruibili, al pari della facilità di arrivare ad un grande centro commerciale.

Per quanto sia più piacevole vivere il centro storico rispetto un centro commerciale, è ovvio che ci devono essere le stesse condizioni di accesso e fruibilità.

Il lavoro che stiamo facendo a Misano, che non ha un centro storico, è quello di costruire e razionalizzare il nostro centro turistico, partendo da interventi di carattere pubblico: penso allo stimolo che è stato per le attività commerciali la costruzione del lungomare.

Non si tratta di capire chi deve partire prima, se il pubblico o il privato, ma si devono fare interventi insieme, o misti, per far crescere il centro come luogo di incontro e quindi anche di utilità per chi ha al suo interno la propria attività.

Il commercio è fatto da un mix di ingredienti che lo rendono vincente. Uno di questi sono gli eventi. Se gli eventi sono ben fatti, di qualità, ben strutturati e se vengono coinvolti amministrazioni, commercianti e associazioni di categoria si riesce a portare persone”.

Eventi e commercio, quale connubio?

Ciotti: “Uno dei problemi è quello economico. I comuni devono essere attenti a sostenere quelle che sono spese obbligatorie, cioè la spesa sociale. Oltre a questo è mettere insieme tutti i soggetti, sia privati che pubblici, e non parlo solo dei Comuni. Credo che mettendo insieme queste potenzialità e le risorse economiche necessarie assieme a quello che deve essere un buon marketing territoriale, si possa avere quell’evento di qualità legato anche al territorio che può essere vincente”

Morelli: “Con i commercianti, con le associazioni sportive, culturali, riusciamo a mettere in campo eventi per circa 100 giorni all’anno.

Questo diventa un biglietto da visita per far sì che la gente

ritorni a San Giovanni in altre situazioni non solo di eventi. Altra cosa che si potrebbe fare, e anche su questo ci stiamo lavorando, è creare un programma di eventi della vallata che non siano in competizioni, per evitare che manifestazioni si sovrappongano”.

Pazzaglini: “Più che di problemi, parlerei di opportunità. Opportunità perché una sana competizione è sempre positiva. Più che un programma di eventi, occorre fare un patto per cercare il cliente che è disposto a fare 3-400 km e fermarsi qualche giorno nella nostra zona. Si tratta di fare promozione comune per cercarsi nuovi clienti, è qui che occorre investire insieme.

Altrimenti si rischia di dividersi una torta che comunque è in diminuzione. Abbiamo tutte le carte in regola per ampliare la quota di mercato. Credo che tutti siano consapevoli che il coinvolgimento di pubblico, del privato, delle associazioni di categorie sia la carta vincente per non disperdere in tanti rivoli le risorse che non sono più così tante”.

Villa: “Ovviamente gli eventi se sono di qualità aiutano il commercio. Credo che si vince se c’è sinergia tra gli operatori del territorio. A Riccione gli eventi sono portati avanti dal Comune, dai consorzi dei viali, dai comitati d’area e possiamo mettere in campo tutte le sere, nel periodo estivo, un’offerta per il turista. Inoltre, la valorizzazione dell’entroterra e dei prodotti enogastronomici, che forse andrebbero maggiormente valorizzati.

Occorre la responsabilità di tutti i soggetti che fanno economia, dall’amministrazione agli operatori economici che devono giocare di squadra. Anche a Riccione abbiamo una struttura consolidata in questo senso, e se l’evento è di qualità abbiamo visto che si trovano finanziamenti di sponsor nazionali e non solo”.

Magnani: “Vorrei fare due ragionamenti, uno più legato all’attività turistica, quindi gli eventi che nel periodo più importante dell’anno aiutano. Sono importanti per la

promozione che si va a fare a livello europeo e mondiali. L'altro è legato al piano locale, con gli eventi che permettono ai vari territori di far vivere il centro, sempre. Su questo è ovvio che il connubio tra amministrazione, commercianti e associazioni deve funzionare; ad esempio è compito dell'amministrazione mettere a disposizione gli spazi e le strutture".

"Le preoccupazioni che possono nascere dallo sviluppo eccessivo dei centri commerciali è che si possa incrinare la capacità organizzativa, scoraggiando la vitalità degli esercenti dei centri storici"

Daniele Morelli, San Giovanni

"Oggi è necessario completare il sostegno ai commercianti che sono all'interno dei nuclei urbani, che fanno autentico servizio alle comunità"

Giorgio Ciotti, Morciano

"Alla fine il cliente ritornerà a fare la spesa nel modo in cui era abituato. I centri urbani hanno la forza di essere luoghi dove le persone si incontrano"

Pietro Pazzaglini, Cattolica

"Dobbiamo porre attenzione particolare al tema dell'arredo urbano, per incentivare la voglia di frequentare i centri. A Riccione si è investito tanto con notevoli risultati"

Loretta Villa, Riccione

"Il lavoro che stiamo facendo a Misano, che non ha un centro storico, è quello di costruire e razionalizzare il nostro centro turistico, partendo da interventi di carattere pubblico"

Antonio Magnani, Misano

Panigalli: "Pari dignità con le grandi strutture"

"Le infrastrutture, i parcheggi, la viabilità, l'aggregazione di associazioni tra commercianti che vanno aiutate dalle

amministrazioni comunali. Le associazioni come Cna.Com risolvono problemi fondamentali per chi si vuol rinnovare, grazie alle cooperative di garanzia”

Ad Ivano Panigalli la conclusione su questo tour sui punti di forza e debolezza della Valle del conca.

Panigalli: “Come Cna.Com abbiamo organizzato un ciclo di trasmissioni, in ‘Zir per la Romagna’, per fare uno spaccato sul commercio e la vivacità in una zona storicamente forte. Ne è venuto fuori un commercio attivo; come da sempre è in movimento. A maggior ragione ora che il competitor, il centro commerciale, è molto forte.

Credo che la specializzazione, il centro storico, l'accoglienza particolare del negoziante che conosce personalmente il cittadino può venir solo dalla piccola bottega.

Cosa serve al commercio per innovare? La legge 41 ad esempio, che speriamo venga rifinanziata. Ma occorre anche pari dignità con i grossi centri: quindi le infrastrutture, i parcheggi, la viabilità, l'aggregazione di associazioni tra commercianti che vanno aiutate dalle amministrazioni comunali. Le associazioni come Cna.Com risolvono problemi fondamentali per chi si vuol rinnovare. Con la nostra cooperativa di garanzia riusciamo a far ottenere tassi agevolati e grazie ai finanziamenti che i Comuni concedono alla cooperativa si possono ulteriormente abbassare.

Un altro problema è legato al personale qualificato. Ci siamo mossi anche qui, tramite il nostro servizio di Buon Lavoro, per fare preselezione e identificare al meglio il personale che serve alle attività.

Altro servizio è favorire gli eventi che sono anche crescita dell'imprenditore. Se sono eventi calati dall'alto senza essere sentiti dal tessuto cittadino, non funzionano.

Ad esempio, abbiamo costituito il Consorzio dei Castelli e delle Valli Romagnole, che mette in rete tutti i ristoranti, gli alberghi, gli agriturismo dell'entroterra. Riteniamo che il prodotto debba essere venduto insieme: non solo costa, non

solo entroterra.

È sempre maggiore la richiesta di un turismo che vuol fare sì qualche giorno di mare, ma anche visitare borghi e stare in agriturismo, sempre che siano anche di ottimo livello.

I nostri prodotti tipici devono essere riconosciuti anche a livello internazionale.

Noi crediamo che la forza di innovazione che abbiamo riscontrato nella Valconca abbia tutte le carte in regola per far crescere le imprese commerciali ed artigianali che non sono legate ai centri commerciali artificiali.

Una mano potrebbe giungere anche dagli orari di apertura. Cna.Com ha una posizione molto semplice sugli orari. Per noi è fuori luogo fare zonizzazioni turistiche proprio per il discorso della valorizzazione del sistema provinciale. Il turismo non può definire da una strada, o da una ferrovia. Il turismo deve essere considerato a livello provinciale. È antieconomico la possibilità di far chiudere in determinate giornate a marina, o altre zone che rientrano nel turismo complessivo provinciale”.

L'AZIENDA

I piccoli possono farcela con la specializzazione, il prezzo e le idee

Si chiama “Le magie di Murano” e si trova in via dottor Ferri a Cattolica

– “Le piccole attività possono essere competitive con la specializzazione, il prezzo e le idee”. Lo afferma Aldo, titolare del “Magie di Murano... e d'Oriente”, in via dottor Ferri a Cattolica.

Aperto nel 2003, il negozio propone oggetti in vetro di Murano, porcellane inglesi, soprammobili, cornici in argento, mobili. Insomma, tutto quello che è dentro è in vendita; così si cambia faccia al negozio e si è più attraenti per il cliente.

Il punto vendita cattolichino è un gioiellino di mercanzia,

idee e sagacia commerciale, dove il rapporto tra la qualità ed il prezzo eccelle. I vetri di Murano, tutti firmati ed accompagnati da certificati, vengono comperati direttamente in fabbrica per poterli poi rivendere ad una cifra abbordabile. Insomma, non bisogna essere dei nababbi per circondarsi di un bell'oggetto. Le promozioni commerciali non vengono effettuate dopo Natale, ma in novembre e dicembre; per incentivare i clienti all'acquisto.

Afferma Aldo: "Abbiamo fatto delle scelte molto precise. Un altro elemento forte è essere credibili con i propri clienti, ma prima bisogna essere corretti con se stessi".

Pallante: "La decrescita felice"

L'INTERVISTA

– Maurizio Pallante si occupa di politica energetica e di tecnologie ambientali. Su questi temi ha pubblicato diversi libri. Collabora con giornali e periodici.

– Perché secondo lei vanno rivisti i tradizionali parametri della crescita economica?

"Perché i segnali sulla necessità di rivedere il parametro della crescita su cui si fondano le società industriali continuano a moltiplicarsi: l'avvicinarsi dell'esaurimento delle fonti fossili e le guerre per averne il controllo, i mutamenti climatici, lo scioglimento dei ghiacciai, l'aumento dei rifiuti, le devastazioni e l'inquinamento ambientale. Non ultimo i venti di recessione economica mondiale".

Il prodotto interno lordo (pil) non è un buon indicatore?

"Gli economisti e i politici, gli industriali e i sindacalisti

con l'ausilio dei mass media continuano a porre nella crescita del pil il senso stesso dell'attività produttiva. Ma in un mondo finito, con risorse finite e con capacità di carico limitate, una crescita infinita è impossibile, anche se le innovazioni tecnologiche venissero indirizzate a ridurre l'impatto ambientale, il consumo di risorse e la produzione dei rifiuti.

Queste misure sarebbero travolte dalla crescita della produzione e dei consumi in paesi come la Cina, l'India e il Brasile, dove vive circa la metà della popolazione mondiale. Né si può pensare che si possano mantenere le attuali disparità tra il 20% dell'umanità che consuma l'80% delle risorse e l'80 per cento che deve accontentarsi del misero 20 per cento".

Va smontato il mito della crescita infinita?

"Sì, forse è arrivato il momento di smontare il mito della crescita, di definire nuovi parametri per le attività economiche e produttive, di elaborare un'altra cultura, un altro sapere e un altro saper fare, di sperimentare modi diversi di rapportarsi col mondo, con gli altri e con se stessi.

Chiediamoci, ma che cos'è questa crescita? E' la crescita dei beni e dei servizi di cui gli essere umani hanno bisogno per vivere sempre meglio? Se vai da qui a là in automobile e t'imbottigli in una coda chilometrica, consumi molto più carburante. Aumenta l'inquinamento dell'aria e dell'ambiente. Quindi fai crescere il pil. Ma questo non significa che migliora la tua qualità della vita. Anzi peggiora!".

Lei è uno dei fondatori del Movimento per la decrescita felice. Di cosa si tratta?

"Il Movimento per la decrescita felice si propone di promuovere la più ampia sostituzione possibile delle merci prodotte industrialmente ed acquistate nei circuiti commerciali con l'autoproduzione di beni. In questa scelta, che comporta una diminuzione del pil, individua la possibilità di straordinari miglioramenti della vita individuale e collettiva, delle condizioni ambientali e delle relazioni tra

i popoli, gli Stati e le culture”.

Perché siete critici con la teoria dello sviluppo sostenibile?
“La prospettiva della decrescita felice è opposta a quella del cosiddetto sviluppo sostenibile, che continua a ritenere positivo il meccanismo della crescita economica come fattore di benessere, limitandosi a proporre di correggerlo con l’introduzione di tecnologie meno inquinanti. Ad esempio, nel settore cruciale dell’energia, lo sviluppo sostenibile, a partire dalla valutazione che le fonti fossili non sono più in grado di sostenere una crescita durevole e una sua estensione a livello planetario, ne propone la sostituzione con fonti alternative.

Il Movimento per la decrescita felice ritiene che questa sostituzione debba avvenire nell’ambito di una riduzione dei consumi energetici, da perseguire sia con l’eliminazione di sprechi, inefficienze e usi impropri, sia con l’eliminazione dei consumi indotti da una organizzazione economica e produttiva finalizzata alla sostituzione dell’autoproduzione dei beni con la produzione e la commercializzazione di merci”.
La decrescita comporta una riduzione delle risorse e dei costi?

“Se la riduzione dei consumi energetici dovesse, ad esempio, conformarsi agli standard vigenti in Germania, si risparmierebbe fino ai due terzi delle fonti fossili attualmente utilizzate per il riscaldamento che rappresentano circa un terzo di tutte le importazioni. In prospettiva questa scelta farebbe diminuire di circa il 20% i consumi globali di fonti fossili a parità di comfort termico”.

Non ci sarebbe anche una conseguente riduzione dell’occupazione?

“No, perché la necessaria ristrutturazione del patrimonio edilizio comporterebbe sia una forte riduzione dei consumi che pesa sulla bilancia commerciale, riduce il pil, e comporta una forte crescita occupazionale nei settori tecnologici che accrescono l’efficienza energetica dell’edilizia. Se si consumano meno materie prime e si spende meno, il pil decresce. Ma, ad esempio, per ricavare risorse sostitutive dai

rifiuti occorrono nuove professionalità e una maggiore occupazione che trasforma in redditi monetari i risparmi che consente di ottenere. Tutto questo vale anche per la riduzione dell'inquinamento ambientale. Anche in questi casi l'occupazione oltre ad essere quantitativamente rilevante, avrebbe straordinarie connotazioni qualitative e assolutamente opposte, ad esempio, all'esportazione delle armi".

A spasso con il Wwf

11 maggio – A piedi con il professor Loris Bagli nel Parco del Marano. Nell'ambito di un'iniziativa del Comune di Coriano-Assessorati Ambiente e Turismo e Pro Loco del Corianese. Bagli guiderà un'escursione dall'area attrezzata (Vecciano) al Ponte di Vallecchio e ritorno con illustrazione della flora e della fauna. Partenza ore 9. Durata 2 ore circa.

18 maggio – Alla scoperta delle nostre valli. Ancora un'escursione guidata da Loris Bagli nella Valle del Ventena di Gemmano. Percorso di fondovalle con partenza presso l'ex miniera di zolfo, arrivo a Molino di Fulvio e ritorno. Durata 4 ore circa. Ritrovo ore 8,30 Piazza Malatesta Rimini e ore 9 presso parcheggio del Campo di calcio di via Puglie, Fontanelle, a Riccione.

25 maggio – Giornata delle Oasi Wwf. Festa a Ca' Brigida, Via del Grano 333, Verucchio. Il programma: alle 10,30 apertura cancelli, alle 11 inaugurazione giardino "Custodi piante antiche". Alle 12,30 pranzo. Alle 14,30 escursione all'interno dell'Oasi; alle 15 partenza seconda escursione; alle 16,30 liberazione animali; alle 17 merenda. Alle 18 pesca. L'info point sarà presidiato dalle 10.30 alle 18 dall'ingegner Matteo Muccioli che,

oltre a distribuire materiale informativo, potrà fornire agli interessati informazioni su impianti fotovoltaici, solare termico e in generale sul risparmio energetico.

7 giugno – Nell'ambito della Festa dei Centri di Educazione Ambientale presso l'Oasi Wwf Ca' Brigida, 14,30-20, apertura centro visite; proiettati a ciclo continuo filmati di carattere naturalistico ed esternamente verranno esposte mostre, disegni e fotografie.

8 giugno – Nell'ambito della Festa dei Centri di Educazione Ambientale presso l'OasiWwf, dalle10,30 apertura del centro visite, alle10,45 escursione guidata, anello breve. Alle12,30 sosta pranzo. Alle 15,30 escursione guidata, anello completo, alle 17,30 merenda, alle 21 escursione notturna alla ricerca dei "suoni" dei rapaci notturni.

8 giugno – Escursione nel parco del Monte Cucco, con tempo di percorrenza di circa 5/6 ore.

15 giugno – Escursione nella zona dell'Alpe della Luna. I punti di ritrovo per la partenza sono a Riccione, nel parcheggio del vecchio cimitero sulla statale, alle ore 8,30, a Rimini in Piazza Malatesta alle ore 8,45 e a Ponte Santa Maria Maddalena alle ore 9,30.

29 giugno – Escursione nella zona delle Foreste Casentinesi. Una serie di 3 percorsi circolari per conoscere l'area che circonda il Monastero de La Verna. I punti di partenza: a Riccione, nel parcheggio del vecchio cimitero sulla statale, alle ore 8,15, a Rimini, all'inizio della Marecchiese, davanti al vecchio depuratore, alle ore 8,45.

Per informazioni Stefano Chiti, 333.3915904 e Maria Teresa Pazzaglia, 339.1783850.

Smog, si parte da Rimini Sud

AMBIENTE

– Tutti i pubblici amministratori sono favorevoli a politiche che diminuiscano l'inquinamento atmosferico, e le conseguenze che lo smog ha sulla salute delle persone. Almeno a parole. Un curioso esempio pare si stia verificando nella zona sud della provincia.

Gli assessorati provinciali alla Mobilità (guidato da Alberto Rossini) e all'Ambiente (di Cesarino Romani) hanno approntato un progetto mirato ad alleggerire la mobilità, e utile anche ad abbattere l'inquinamento atmosferico. Si tratta della realizzazione di una piattaforma merci, detta transit point. Il concetto è semplice. Tra Cattolica, San Giovanni in Marignano e Misano sarà individuata un'area che fungerà da centro logistico. Lì i tir e i cargo su gomma di grandi dimensioni porteranno le merci da smistare tra le aziende di San Giovanni e le attività produttive e turistiche di Cattolica e Misano. Smistamento che avrà luogo con mezzi a metano o elettrici.

Triplice il vantaggio. In primo luogo meno mezzi in giro, soprattutto in estate ma non solo, a tutto vantaggio della fluidità del traffico.

In secondo luogo vi è il risparmio energetico. E infine, ma non ultimo, meno inquinamento ambientale.

Il costo di questo progetto, 400mila euro, se lo accollerà per metà il ministero dell'Ambiente.

Tutto a posto allora? Non proprio. Perché nonostante il ministero abbia già dato parere favorevole al progetto della Provincia, i nasi arricciati arrivano proprio dai Comuni.

L'assessore provinciale Rossini: "E' vero che servirà una attenta valutazione di dove collocare questo transit point,

per andare incontro al meglio alle esigenze di tutti gli enti che partecipano al progetto. Ma io li vedo tutti assai intenzionati ad andare avanti. Questo progetto, tra l'altro, era previsto anche nel Piano territoriale di coordinamento della Provincia". "Ad ogni modo – spiega Rossini – si farà uno studio dettagliato della situazione per rispondere al meglio alle esigenze di tutti e tarare il progetto nella miglior maniera possibile".

Ma che hanno da ridire i sindaci coinvolti? Tutti e tre chiariscono che sì, quei fondi si devono assolutamente reperire, non vanno persi. Però...

"Però dobbiamo trovare il modo di conciliare questo progetto con quelle che sono le vere esigenze della nostra città – comincia il sindaco di Cattolica Pietro Pazzaglini – e credo che si possa fare senza perdere i finanziamenti".

Il problema, chiarisce Pazzaglini, "è che a noi una piattaforma logistica come quella che propone il progetto di Rossini non servirebbe granché: la maggior parte delle nostre attività turistiche si riforniscono da fornitori locali di dimensioni medio-piccole e, soprattutto, i cui magazzini sono situati a margine della città di Cattolica. Ce la vedete una ditta che ha sede vicino a Cattolica, portare le proprie merci fino a San Giovanni, per poi riportarle a Cattolica?".

Insomma una cosa non fattibile. Pazzaglini propone però, allora, una strada diversa: quella degli incentivi. "E' arcinoto che mentre le costrizioni raramente funzionano, gli incentivi raramente non funzionano, specie se accompagnati da piccole restrizioni".

Più o meno sulla stessa lunghezza d'onda di Pazzaglini gli amministratori di Misano e di San Giovanni. Per il primo Comune l'assessore alla Mobilità Alberto Gerini fa notare che "siamo in una fase embrionale: esiste una scheda di massima del progetto, ma va valutato nel merito per capire qual è il punto di territorio migliore per collocare il transit point. E il criterio giusto per individuare l'area non può che essere l'analisi di ciò che ci proponiamo di ottenere attraverso questo progetto". Tradotto: insomma, l'idea è buona ma bisogna

ragionarci.

Incline al ragionamento anche il primo cittadino di San Giovanni Domenico Bianchi. Il quale premette che “esiste un preciso accordo di programma riguardo al progetto in questione. La cosa che però secondo noi è fondamentale, è che la sede che si sceglie sia definitiva. Io penso che realizzare l’infrastruttura a monte della Statale 16 non risolva il problema per cui è stata pensata. Meglio ragionare un attimo di più, individuare la sede più adatta, e che sia quella, senza disperdere tempo ed energie”.

F. P.

Gli itinerari della buona tavola

MANGIARE

A proposito della parola mangiare il dizionario recita: Prendere un cibo, masticarlo e deglutirlo.

Sembrerebbe la cosa più semplice del mondo, se non fosse che di tutte le razze animali che popolano la terra solo la razza umana ha fatto del mangiare, anche un’ossessione. Non si spiegherebbe altrimenti che la causa principale di morte dei paesi occidentali dipende da malattie che derivano da una alimentazione sbagliata, alcune volte insufficiente, nonostante l’abbondanza dell’offerta. Ciò è dovuto alla visione che abbiamo di noi stessi, del nostro corpo, la quale non è conforme ai canoni proposti e imposti dalla moda, attraverso i mezzi di informazione, prima fra tutte la televisione. Altre volte (ed è il caso più frequente) in modo eccessivo, tanto da determinare un aumento di peso, che se protratto ed esasperato (obesità) porta ad un deterioramento

precoce dei principali organi e funzioni del nostro corpo. E' opinione nell'ambito dei nutrizionisti che l'80% delle malattie che ci colpiscono entrino dalla nostra bocca. Vi sono poi tante altre cause per cui un tipo di alimentazione si può definire sbagliata, potrei citare il tipo di cottura non salubre e troppo spesso ripetuta, l'insistere troppo su alimenti che per comodità, gusto, pigrizia o convinzione siano privi di tutto ciò che serve alla macchina corpo umano e al suo corretto funzionamento.

Tra le nuove ossessioni se ne è affacciata una da qualche anno che gli addetti ai lavori hanno chiamato ortoressia (la mania di mangiare sano). Chi ne soffre ha bandito dalla propria tavola interi gruppi di cibi, si impone regole alimentari molto rigide e restrittive applicando principi assoluti che, sebbene basati sul buon senso, possono gradualmente diventare sempre più ossessivi e fobici. Anche in questo caso, come gli altri disturbi dell'alimentazione (Anoressia, bulimia, mangiare compulsivo ecc...), l'approccio terapeutico è di tipo psicologico, l'importante è riconoscere in tempo il problema ed affrontarlo, prima che i danni siano irreparabili.

Per fortuna la parola mangiare è anche altro, è il termine che più di frequente ricorre nel parlare quotidiano. Parliamo di ciò che abbiamo mangiato o mangeremo, di nostre ricette o di ricette di altri, spesso le riportiamo dopo averle lette su articoli apparsi su quotidiani o settimanali. La lingua italiana è ricca di sinonimi, aggettivi e modi di dire che ricamano attorno a questo vocabolo usato anche come metafora per definire comportamenti. Mi ricordo da ragazzino che i genitori per spingerci ad impegnarci di più ci apostrofavano con il classico "mangia pane a tradimento" si usa anche dire, mangiare alle spalle o nel desiderare una cosa, mangiarla con gli occhi, nel capire un sotterfugio, mangiare la foglia, nello sgridare con asprezza, mangiare vivo, nell'arrabbiarsi, mangiarsi il fegato, pentendosi di un opportunità persa, mangiarsi le mani... si potrebbe continuare per pagine. Sul mangiare vorrei spendere anche qualche parola sul piacere, oserei dire felicità che ci trasmette. Si può affermare senza

pericolo di venir accusato di partigianeria che la cucina italiana è la più prelibata, varia, gustosa, appetitosa, completa, sfiziosa, fantasiosa, virtuosa, onesta, intrigante, divina e per alcuni anche emozionante. Fino a pochi anni fa, la cucina è stata il luogo incontrastato delle donne, l'arzdòra, tipica figura contadina femminile romagnola ne deteneva il controllo e il comando, ma non appena è stato permesso all'uomo di entrarvi non l'ha più lasciata, ed ora si stanno ribaltando i ruoli, le donne non se ne sono ancora rese conto, ma per loro è stata una grande perdita.

Si usa spesso il mangiare oltre che per nutrirci anche come sedativo, quando abbiamo cose da dimenticare o siamo tristi e dobbiamo tirarci su, quando dobbiamo conquistare qualcuno o qualcosa, quando vogliamo dividere la nostra felicità con gli amici o con la persona amata, quando ci teniamo a fare bella figura con i nostri ospiti, e quando veniamo apprezzati per questo ci pavoneggiamo e ci sentiamo fieri e soddisfatti. Vorrei solo invitare a riflettere ed usare il mangiare oltre che per nutrirci, anche come fonte di piacere "intelligente" per stare meglio con noi stessi e con gli altri. A tal proposito è importante riacquistare la dimestichezza con gli ingredienti, con gli attrezzi da cucina e con le tecniche culinarie, iniziando dalle più semplici che sono poi le fondamentali.

La Ricetta

Se chiedete ad un indiano la vera ricetta del curry, egli vi darà la sua ricetta, affermando che è l'unica, la vera, la stessa cosa sarebbe successa se lo aveste chiesto a uno qualunque degli altri suoi abitanti, e sono oltre un miliardo. In Emilia Romagna, Toscana e Marche succede la stessa cosa se chiedete la vera ricetta del ragù, quindi anche io per non smentire tale vezzo vi darò la vera ricetta, l'unica, l'originale.

RAGU' DI CARNE (dosi per sei persone).

Manzo o bovino macinato g. 130, suino macinato g. 130, pelati

passati g. 300, conserva di pomodoro 1/2 cucchiaio, carota 1/2, cipolla 1/2, sedano 1/2 costa, olio Extravergine di oliva QB (quanto basta), lardo tritato fine 15/20 g., sale pepe QB, vino bianco 1/2 bicchiere.

In una pentola unire all'olio il trito (molto fino) di lardo, carota cipolla e sedano, far rosolare per qualche minuto, appena la cipolla accenna ad imbiondire aggiungere la carne, sgranellarla e mischiando con un cucchiaio di legno dopo due o tre minuti salare e pepare, terminare la cottura, a questo punto aggiungere il vino, fare sfumare a fuoco vivace e unire il pomodoro e la conserva precedentemente sciolta in mezzo bicchiere di acqua calda, una volta preso il bollore coprire, regolare la fiamma (deve sobbollire) aggiustare di sale e pepe e controllando di tanto in tanto, lasciare andare per tre ore circa. Nel caso il vostro sugo tendesse ad asciugare un po' troppo aggiungete brodo di carne. Nel servirlo spolverate con parmigiano.

La ricetta sopra esposta può essere variata a seconda dei gusti; anche voi avrete la vera, la migliore, l'originale ricetta al ragù della tradizione.

Riccione, la comunità in un naufragio

COMUNITA'

di Lele Montanari

– “Dop una giurneda isè, adès a pos enca murì”. Lo ha detto Gino Tomassini dopo l'inaugurazione della vela e della “prua” in memoria del peschereccio “Bruna”, affondato con cinque marinai a bordo nel 1929. I simboli sono stati collocati nella

rotonda all'altezza del monumento ai caduti del Mare a Riccione Terme lo scorso 5 aprile.

Alla cerimonia erano presenti il sindaco Daniele Imola, l'assessore all'Ambiente, Mario Galasso, il presidente di Famija Arciunesa Giuseppe Lo Magro, Giorgio Piccioni (un discendente dei Tomassini, uno dei naufraghi, nonché titolare delle terme) e tanti parenti dei marinai tra cui il signor Tonino Vici (presidente della Cooperativa Piccola Pesca "Secondo Tomassini"), Epimaco Zangheri (Pico), Tino Casalboni, i marinai della Saviolina, Carlo Volpe e Gnoli, Fabio Berni (presidente del Club Nautico di Riccione), Fabio Ronci (presidente Geat). I lavori della vela e della prua in miniatura sono stati curati da Giuseppe (Pino) Massari e Mario Aureli.

Tra i presenti anche Gino Tomassini, discendente diretto degli armatori della barca, il babbo Augusto e lo zio Secondo. Quest'ultimo morì insieme ai marinai Roberto Pronti (39 anni), Giulio Gennari (25), Paolo Ceccarelli (24) e Ubaldo Righetti (19).

Augusto (morto a 82 anni), padre di tre figli, non uscì perché si sentiva semplicemente di non andarci: "Non è giornata di andare in mare". Dal naufragio si salvarono altri due dell'equipaggio. Ugo Bertozzi, perché la sera prima fu chiamato in caserma dai fascisti e picchiato. Invece, Dino Cesarini quella sera si imbarcò sulla barca di Arduini (i Campagnòn) di Cattolica, parenti dei Tomassini.

Imbarcazione ormeggiata a Rimini; i marinai scomparsi abitavano tra Porto-Alba e zona Marano.

La storia del naufragio me la ricorderò sempre perché nelle famiglie di un tempo queste tragedie lasciavano un segno indelebile. Colpì tutta la comunità. In quegli anni una bella fetta della popolazione di Riccione viveva grazie alla marineria. Tutti si conoscevano. Quella dei marinai era una famiglia unica nella quale prevaleva l'amicizia, la fratellanza. Il rispetto.

A mia madre, Gina (gemella di Gino), morta nel '91 a 68 anni, ogni volta che c'era il mare grosso, le ritornava alla mente

il naufragio della Bruna.

Questa è stata la più grossa tragedia nella quale sono morti marinai riccionesi.

La vela issata come monumento in mezzo alla rotonda reca i colori giallo ocra con due inserti rosso mattone: un triangolo in alto e un quadrato a metà vela, lato albero. Inoltre, è stata collocata la prua con i colori bianco e blu, con dentro una mattonella in ceramica, con incisa sopra una dedica ed i nomi dei marinai.

Dopo la cerimonia tutti ospiti dell'hotel "Marilena" della famiglia Gino Tomassini, che ha sfoggiato un menù marinaro (cucina sul fuocone dalla moglie Bina) di una bontà assoluta. Da raccontare agli amici.

Spigolature degli Scrondi

Il dopo elezioni– Ha vinto Berlusconi, ha vinto la Lega. Questo è il dato delle elezioni politiche, ma se andiamo a vedere i risultati di Riccione in funzione delle prossime amministrative non c'è da stare sereni e tranquilli. Cresce la destra di Berlusconi e quello che più preoccupa cresce la Lega di Bossi, che non ha fatto niente in campagna elettorale, ma ha raccolto il malcontento, l'insofferenza verso quei politici che "parlano parlano e non concludono niente e intanto neanche a Riccione si può girare per le strade la sera". La crescita della Lega nei "quartieri rossi" è il segno dei tempi che cambiano. Sappiamo benissimo che a Riccione si può camminare tranquillamente a tutte le ore; l'insicurezza e la paura aumentano quando vengono a meno certezze come il lavoro, la stabilità dei prezzi, quando aumenta il caro vita ed è a rischio l'ultima settimana del mese.

Chi vuole candidarsi alla guida di Riccione per le prossime amministrative, prima ancora di promettere nuovi mostri

(palacongressi) o ecomostri (inceneritori), dovrà affrontare questi problemi, perché sono quelli che fanno riflettere chi vota "con lo stomaco" e non per affinità culturale o ideologica, quei tempi sono finiti.

Il dopo elezioni 2 – E' arrivata nelle case dei riccionesi la lettera mensile di maggio della parrocchia di S. Martino, la più grande di Riccione; colpisce la lettera del parroco don Maurizio che tra i ringraziamenti alla Madonna (il mese di maggio è dedicato a lei) inserisce anche un grazie per la nuova situazione politica che si è creata in Italia. Probabilmente c'è chi si sfrega le mani, esenzioni Ici per gli edifici religiosi, soldi alle scuole private cattoliche e chissà cos'altro. Comincia la festa!

Pironi e il tuffo in piscina – E' quello che Pironi vorrebbe che la maggioranza della segreteria del Pd facesse dalla piattaforma dei 10 metri, ma a vasca vuota, dopo aver deciso che non si costruiranno più in collina le 2 palazzine che servono per finire di pagare la nuova piscina comunale; il Pd ha scelto di ritornare al bando iniziale, costruire al posto della vecchia piscina e si è scatenato il finimondo. Chi tornerà ad incatenarsi, chi raccoglie firme, chi mette un quartiere contro l'altro: ma dietro a tutto questo c'è Pironi, presidente della Polisportiva comunale, consigliere regionale e fortemente desideroso di fare il sindaco del dopo Imola. Qui c'è in gioco una lotta per il potere che rischia di travolgere e schiacciare tre cose: la prima è la città, mettere i quartieri contro è una assurdità; la seconda è la nuova segreteria del Pd, che in questo momento non è funzionale a Pironi. La terza sono i nostri maroni, e qui non si commenta!!!

Angelini, 100 anni vissuti con fiducia

– Giuseppe Angelini ha compiuto 100 anni lo scorso 17 marzo. Li ha festeggiati con i familiari. Nella sua vita c'è lo spaccato di buona parte degli abitanti della provincia di Rimini: scendere dall'entroterra alla costa per migliore opportunità di vita.

Nasce nel 1908 a Vecciano; erano quattro fratelli, due maschi e due femmine. Si sposa con Teresa Vagnetti e si trasferisce a Coriano, in via Bancone. Insieme al fratello Giovanni vanno a lavorare un podere di 40 tornature. Sono anni di lavoro sodo. La terra si arava con i buoi; i vigneti si dissodavano con le vanghe e irrorati con una pompa a spalla; con la terra con la zappa.

Nascono i figli; dopo pochi anni la famiglia raggiunge le dieci unità.

Gli anni difficili furono quelli del dopoguerra, del dopo settembre '44. Non era rimasto nulla: né bestiame, né colture. Col lavoro, con i sacrifici, quattro figli da crescere, si ripresero. Con il boom della costa, tentarono la sorte: si trasferirono a Riccione, nella casa dove ancora abita. Tanti auguri dai figli, Lina, Serafino, Velio, Gigi, dalle nuore Lina, Angela, Rita, dai nipoti, dai pronipoti e dagli amici.

Elezioni, l'esodo da sinistra a destra

Nietzsche dà a tale passione il nome di morale dello schiavo, perché l'uomo del risentimento ha l'impressione quasi fiera di

non poter mai raggiungere il benessere o il potere cui aspira

La sinistra ha molto da fare, se vuol arrestare la parte menzognera dell'esodo e convincere i fuggitivi che ha perduto per propria insipienza, per propria incapacità di dar risposte razionali alle nuove povertà, ai nuovi bisogni popolari

[img
align=left]http://www.lapiazza.rn.it/maggio08/otto-griebel-05-08.jpg[/img]

– Il passaggio da sinistra a destra di numerosi elettori popolari ha prodotto in Italia stupore triste o divina sorpresa, ma è un fenomeno non nuovo nelle democrazie e come spesso succede è in America che s'è manifestato negli ultimi decenni, estendendosi poi all'Europa. In realtà è fenomeno antico. La Germania prehitleriana conobbe analoghe saldature tra sinistre e destre estreme e se oggi si ripropone con forza è perché alcune componenti riappaiono. Tra esse c'è il risentimento, questa passione che dà immenso ardimento all'individuo che si sente abbandonato e solo nella società, e che il massimo della potenza la raggiunge quando diventa risentimento territoriale, tribale, di classe.

Nietzsche dà a tale passione il nome di morale dello schiavo, perché l'uomo del risentimento ha l'impressione quasi fiera di non poter mai raggiungere il benessere o il potere cui aspira. «Il No, spiega nella Genealogia della Morale, è la sua azione creatrice». Il no è opposto a tutto quello che è «fuori», «altro», che è «non io».

Una prima risposta all'esodo dei poveri verso destra è venuta in queste settimane da Barack Obama. È accaduto il 6 aprile a San Francisco, quando il candidato democratico alle primarie presidenziali ha spiegato alcuni tratti di tale esodo. Nelle piccole città colpite dalla crisi, ha detto, l'amarezza è tale che la persona si sente perduta, ed è a quel punto che s'aggrappa non a reali soluzioni del disagio economico, ma a valori e stili di vita sostitutivi, culturalmente consolatori:

l'uso delle armi o della religione, la ripugnanza del diverso, dello straniero.

Amarezza e frustrazione sono varianti del risentimento descritto da Nietzsche, e negarne la realtà vuol dire fuggirla. Sono decenni che le cosiddette questioni culturali sono invocate in America per occultare difficoltà e misfatti economici. Obama è stato giudicato ingenuo, imprudente: avrebbe offeso gli operai, guardandoli dall'alto e comportandosi come uno snob, un elitario (in Italia si dice anche: antipatico). Non è detto che siano critiche errate, ed è vero che Obama rischia molto, sin da risultato delle primarie in Pennsylvania (ha perso, n.d.r.).

Ma perdere le battaglie non significa aver torto, e i numeri delle urne non ti danno automaticamente ragione: cosa spesso trascurata da commentatori improvvisamente dimentichi di quel che il prosindaco leghista di Treviso Gentilini dice a proposito del ventennio fascista («il ricordo di una maschia gioventù che lavorava, faceva il suo dovere, ubbidiva alle leggi») o delle parole proferite dall'onorevole leghista Salvini («i topi sono più facili da debellare degli zingari. Perché sono più piccoli»). Quel che vince è piuttosto un malinteso, sui valori come sulla povertà: lo stesso malinteso che affligge oggi Obama.

L'amarezza di cui ha parlato il candidato è cosa tangibile, dopo le tante promesse non mantenute di Bush, ma d'un tratto è lui ad aver offeso i poveri, la gente comune non beneficata da regali fiscali, il lavoratore autentico che fatica a sbarcare il lunario.

Da parecchi decenni la destra americana si è fatta paladina dei poveri e delle classi medie declassate, e con Bush junior la vocazione s'è ancor più sdoppiata: impoverire i deboli, e scaricare su altri la responsabilità dell'impoverimento. Nel 2004 hanno votato per lui numerose regioni immiserite. Il risentimento che generalmente appartiene alle sinistre è passato a destra, e proprio questo ha voluto dire Obama

parlando di quei valori divisivi (le cosiddette wedge questions con cui i repubblicani svuotano l'elettorato democratico: religione politicizzata, aborto, matrimoni gay, controllo delle armi). In Francia sono valori divisivi il nazionalismo, e il rancore contro una sinistra sospettata di transigere su immigrati, sicurezza, ed erede di quel terribile Sessantotto ripetutamente denunciato in America, Francia e Italia.

Il malinteso su valori e povertà è acutamente analizzato da Thomas Frank, in un libro pubblicato in concomitanza con la seconda vittoria di Bush (What's the Matter With Kansas? How conservatives won the heart of America, 2004). Obama ha forse sbagliato a usarne gli argomenti, ma le cose narrate nel libro restano importanti e valgono anche in Europa.

Il risentimento ha infatti bisogno, per continuare a infiammare, di un'indignazione che non scema e anzi si dilata, indipendentemente dai risultati elettorali. L'uomo del risentimento rinasce contemplando se stesso, e il se stesso che contempla è non solo insoddisfatto ma eternamente marginale, minoritario, vittima di un'élite dominante che lo tiranneggia e l'imbavaglia. Dell'élite fanno parte i liberal americani (le sinistre europee) e il loro potere è considerato enorme, soffocante, invincibile. Essi agiscono attraverso i giudici, gli universitari, i giornalisti, gli intellettuali, anche quando questi ultimi si spostano a destra.

Qui è la menzogna, che occulta la realtà per istinto e strategia. La conquista dei ceti popolari avviene fingendo che la maggioranza conservatrice, anche quando ha tutti i poteri come in America (parlamento, Corte suprema), anche quando regna su affari ed economia, sia una maggioranza perseguitata. Gli uomini di sinistra, ai suoi occhi, sono al potere comunque, poco importa se eletti o no: il progressismo liberal domina anche se i Repubblicani hanno vinto sei elezioni presidenziali su nove dal 1968; anche quando i Repubblicani controllavano tutti i poteri dello Stato. «Al di là della

politica, il liberalismo è un tiranno che domina la nostra esistenza nei modi più svariati e rovesciarlo è praticamente impossibile». L'oppressore e il prepotente quasi sempre s'atteggiano a vittima.

L'ideologia del resentment è questo: ritenersi in ogni caso e sempre un outsider, un emarginato, anche quando si hanno le leve del potere. È un dispositivo centrale dei successi di Bush, Sarkozy, Berlusconi: per vincere, occorre che l'indignazione non si raffreddi mai, dunque che la realtà sia a intervalli regolari falsata. Se un giornalista come Marco Travaglio scrive che in Italia permangono conflitti d'interessi e corruzione è considerato subito non un outsider, come irrefutabilmente è, ma un nemico straordinariamente forte e minaccioso.

Basta un solo dissidente, basta un giornale minoritario come l'Unità, e gli outsider vincitori si sentono assediati da orde vastissime. Nelle dittature basta l'1 per cento di dissenso ed è panico.

Frank racconta come questo risentimento populista abbia fatto presa nell'800 sulla sinistra in Texas ad esempio e sia stato poi disinvoltamente catturato dalla destra. Perché ciò avvenisse sono cambiate le antiche linee divisorie: la lotta di classe contrapponeva operai e padroni, poveri e ricchi, sopra e sotto, mentre oggi ci si divide tra assistiti o parassiti e salariati, tra bianchi e neri, tra chi è fuori e chi dentro, tra chi si sveglia all'alba dice Sarkozy e chi dopo.

Ma soprattutto ci si divide culturalmente: tra snob e autentici, tra antipatrioti come Obama (non porta la spilla con la bandiera Usa sulla giacca) e nazionalisti, tra relativisti e devoti, magari calcolatori ma pur sempre devoti.

La sinistra ha molto da fare, se vuol arrestare la parte menzognera dell'esodo e convincere i fuggitivi che ha perduto per propria insipienza, per propria incapacità di dar risposte razionali alle nuove povertà, ai nuovi bisogni popolari. Si

tratta di ricominciare a parlare di economia, di malaffare, di legalità, obbedendo inflessibilmente al principio di realtà. Si tratta di denunciare il potere dove realmente si esercita. Si tratta di rivalutare la sicurezza, senza criminalizzare i giudici ma rendendoli più rapidi e presenti in un settore, l'immigrazione, che sarà sanato dalla legge uguale per tutti oltre che dall'ordine. Si tratta di dire le cose come stanno: è la più appassionante delle avventure, se solo si designa l'avversario senza aver paura della falsa paura che si incute.

Tratto da "la Stampa"

Cna.Com – Commercio, quei nostri centri storici spazi commerciali naturali

– Quale futuro per il commercio dei centri cittadini in una fase di grandi e veloci cambiamenti? La Cna.Com ha organizzato un forum sul commercio con Giorgio Ciotti (sindaco di Morciano), Daniele Morelli (assessore a San Giovanni), Pietro Pazzagliani (sindaco a Cattolica), Loretta Villa (assessore a Riccione), Antonio Magnani (sindaco di Misano) e Ivano Panigalli (Cna.Com)

Ciotti: "In 10 anni la legislazione regionale ha fortemente innovato il commercio dei piccoli e medi comuni. Non è un caso che tra le leggi più finanziate ci sia la 41, che è indirizzata al commercio dei centri storici.

A Morciano da 10 anni non abbiamo mancato un appuntamento per l'innovazione e la trasformazione e siamo anche tra i comuni che hanno voluto fortemente l'accordo provinciale inerente gli insediamenti commerciali nel 2000.

Un accordo difficile per i molti problemi sollevati: le stesse associazioni di categorie ritenevano eccessivi per la nostra provincia gli oltre due milioni di metri quadri di aree a destinazione commerciale che si andavano ad individuare. Portare a casa l'unanimità di tutti i comuni fu un successo notevole, e tutti i comuni accettarono le localizzazioni delle medie e grandi distribuzioni.

Oggi è necessario completare il sostegno ai commercianti che sono all'interno dei nuclei urbani, che fanno autentico servizio alle comunità, fermo restando che la grande distribuzione venga confermata all'interno di quelle localizzazioni previste dall'accordo del 2000".

Morelli: "San Giovanni ha puntato molto sul commercio legato alla tradizione, alla tipicità ed al proprio territorio. Stiamo lavorando bene nella promozione, attraverso la storia e la tipicità. L'amministrazione comunale condivide e collabora con l'associazione dei commercianti, fortemente legata al centro storico. Negli anni, dopo i numerosi interventi di riqualificazione, è diventato un centro dinamico e molto apprezzato. Siamo stati stimolati e supportati finanziariamente dalla legge 41. Un ruolo forte lo hanno giocato i tanti eventi congiunti che vengono messi in campo. Non è un caso che si sia coniato lo slogan: 'San Giovanni, un borgo vivo tutto l'anno'.

Le preoccupazioni che possono nascere dallo sviluppo eccessivo dei grandi centri commerciali è che si possa incrinare questa capacità organizzativa, scoraggiando la vitalità dei commercianti".

Pazzaglini: "Vorrei porre l'accento su un'altra questione: io credo che il tema della grande distribuzione, che in questi 10 anni è nata in conflitto con i centri storici, in futuro cambierà. Non credo che l'utente continuerà a scegliere il modo di fare la spesa degli ultimi anni. Anche tra grandi centri commerciali è scattata una grande concorrenza, dovuta al fatto che siamo anche terra di confine tra due regioni.

Alla fine il cliente ritornerà a fare la spesa nel modo in cui

era abituato. I centri urbani hanno la forza di essere luoghi dove le persone si incontrano. E' più facile dire 'ci vediamo in centro', piuttosto che ci 'ci vediamo al centro commerciale'.

Su questo occorrerà investire risorse per ragioni non solo economiche ma anche sociali, perché la città ha una storia, delle storie da raccontare.

Si dovrebbero portare attività ulteriori nei centri storici, soprattutto artigianali, che potrebbero dare una spinta.

Non immagino un futuro in cui le risposte ai bisogni commerciali delle persone, si otterrà dall'aumento dei grossi centri commerciali artificiali".

Villa: "Cosa possono fare le amministrazioni per incentivare il commercio nei centri urbani? Intanto il commercio di Riccione è un commercio di tendenza, molto dinamico, in continua evoluzione. Noi abbiamo utilizzato la legge 41 a partire da viale Ceccarini, viale Gramsci, Dante, per poi estenderla a quelle che erano periferie e che oggi sono centri attivi e importanti, come San Lorenzo e Fontanelle.

Al di là dell'utilizzo delle leggi regionali, le amministrazioni devono essere punto di riferimento affinché le imprese siano messe nelle condizioni di investire e di rinnovarsi; dobbiamo porre attenzione particolare al tema dell'arredo urbano, per incentivare la voglia di frequentare i centri. A Riccione su questo l'amministrazione ha investito tanto con notevoli risultati.

Si deve poi avere un equilibrio tra la grande distribuzione ed il commercio che viene definito di vicinato. A Riccione, il rapporto tra popolazione e centri commerciali è tra i più bassi della regione, rispetto ai comuni limitrofi sta abbondantemente sotto l'1%, e tranne San Giovanni tutti i comuni sono intorno sotto il 3-4%. Anche quando noi realizzeremo la grossa struttura rimarremo con il più basso indice abitanti-medio grandi strutture.

Se da una parte ci vogliono i centri commerciali, l'attenzione di Riccione è indirizzata alle piccole strutture di vendite.

Su questo un ruolo molto importante lo devono giocare le associazioni di categoria, non solo per il ruolo di rappresentanza e di stimolo, ma anche perché gli strumenti che hanno messo in campo come le cooperative di garanzia. In grado di finanziare interventi di qualificazioni e innovazione che diversamente le piccole strutture non sempre sarebbero in grado".

Magnani: "Sono due le tematiche: da un lato la grande distribuzione e su questo credo sia giusto mantenere un centro equilibrio rispetto al commercio dei centri urbani e storici. L'altra questione è il piacere e l'utilità di frequentare i centri, e quindi su questo investire nell'arredo urbano. Misano è diviso in frazioni, che vivono una loro vita ed un centro turistico sul quale si sta lavorando. Occorre mettere nelle condizioni le attività di essere nel posto giusto, quindi servizi collocati in un certo modo, parcheggi e viabilità fruibili, al pari della facilità di arrivare ad un grande centro commerciale.

Per quanto sia più piacevole vivere il centro storico rispetto un centro commerciale, è ovvio che ci devono essere le stesse condizioni di accesso e fruibilità.

Il lavoro che stiamo facendo a Misano, che non ha un centro storico, è quello di costruire e razionalizzare il nostro centro turistico, partendo da interventi di carattere pubblico: penso allo stimolo che è stato per le attività commerciali la costruzione del lungomare.

Non si tratta di capire chi deve partire prima, se il pubblico o il privato, ma si devono fare interventi insieme, o misti, per far crescere il centro come luogo di incontro e quindi anche di utilità per chi ha al suo interno la propria attività.

Il commercio è fatto da un mix di ingredienti che lo rendono vincente. Uno di questi sono gli eventi. Se gli eventi sono ben fatti, di qualità, ben strutturati e se vengono coinvolti amministrazioni, commercianti e associazioni di categoria si riesce a portare persone".

Eventi e commercio, quale connubio?

Ciotti: “Uno dei problemi è quello economico. I comuni devono essere attenti a sostenere quelle che sono spese obbligatorie, cioè la spesa sociale. Oltre a questo è mettere insieme tutti i soggetti, sia privati che pubblici, e non parlo solo dei Comuni. Credo che mettendo insieme queste potenzialità e le risorse economiche necessarie assieme a quello che deve essere un buon marketing territoriale, si possa avere quell’evento di qualità legato anche al territorio che può essere vincente”

Morelli: “Con i commercianti, con le associazioni sportive, culturali, riusciamo a mettere in campo eventi per circa 100 giorni all’anno.

Questo diventa un biglietto da visita per far sì che la gente ritorni a San Giovanni in altre situazioni non solo di eventi. Altra cosa che si potrebbe fare, e anche su questo ci stiamo lavorando, è creare un programma di eventi della vallata che non siano in competizioni, per evitare che manifestazioni si sovrappongano”.

Pazzaglini: “Più che di problemi, parlerei di opportunità. Opportunità perché una sana competizione è sempre positiva. Più che un programma di eventi, occorre fare un patto per cercare il cliente che è disposto a fare 3-400 km e fermarsi qualche giorno nella nostra zona. Si tratta di fare promozione comune per cercarsi nuovi clienti, è qui che occorre investire insieme.

Altrimenti si rischia di dividersi una torta che comunque è in diminuzione. Abbiamo tutte le carte in regola per ampliare la quota di mercato. Credo che tutti siano consapevoli che il coinvolgimento di pubblico, del privato, delle associazioni di categorie sia la carta vincente per non disperdere in tanti rivoli le risorse che non sono più così tante”.

Villa: “Ovviamente gli eventi se sono di qualità aiutano il commercio. Credo che si vince se c’è sinergia tra gli operatori del territorio. A Riccione gli eventi sono portati

avanti dal Comune, dai consorzi dei viali, dai comitati d'area e possiamo mettere in campo tutte le sere, nel periodo estivo, un'offerta per il turista. Inoltre, la valorizzazione dell'entroterra e dei prodotti enogastronomici, che forse andrebbero maggiormente valorizzati.

Occorre la responsabilità di tutti i soggetti che fanno economia, dall'amministrazione agli operatori economici che devono giocare di squadra. Anche a Riccione abbiamo una struttura consolidata in questo senso, e se l'evento è di qualità abbiamo visto che si trovano finanziamenti di sponsor nazionali e non solo".

Magnani: "Vorrei fare due ragionamenti, uno più legato all'attività turistica, quindi gli eventi che nel periodo più importante dell'anno aiutano. Sono importanti per la promozione che si va a fare a livello europeo e mondiali. L'altro è legato al piano locale, con gli eventi che permettono ai vari territori di far vivere il centro, sempre. Su questo è ovvio che il connubio tra amministrazione, commercianti e associazioni deve funzionare; ad esempio è compito dell'amministrazione mettere a disposizione gli spazi e le strutture".

"Le preoccupazioni che possono nascere dallo sviluppo eccessivo dei centri commerciali è che si possa incrinare la capacità organizzativa, scoraggiando la vitalità degli esercenti dei centri storici"

Daniele Morelli, San Giovanni

"Oggi è necessario completare il sostegno ai commercianti che sono all'interno dei nuclei urbani, che fanno autentico servizio alle comunità"

Giorgio Ciotti, Morciano

"Alla fine il cliente ritornerà a fare la spesa nel modo in cui era abituato. I centri urbani hanno la forza di essere luoghi dove le persone si incontrano"

Pietro Pazzaglini, Cattolica

“Dobbiamo porre attenzione particolare al tema dell’arredo urbano, per incentivare la voglia di frequentare i centri. A Riccione si è investito tanto con notevoli risultati”

Loretta Villa, Riccione

“Il lavoro che stiamo facendo a Misano, che non ha un centro storico, è quello di costruire e razionalizzare il nostro centro turistico, partendo da interventi di carattere pubblico”

Antonio Magnani, Misano

Panigalli: “Pari dignità con le grandi strutture”

“Le infrastrutture, i parcheggi, la viabilità, l’aggregazione di associazioni tra commercianti che vanno aiutate dalle amministrazioni comunali. Le associazioni come Cna.Com risolvono problemi fondamentali per chi si vuol rinnovare, grazie alle cooperative di garanzia”

Ad Ivano Panigalli la conclusione su questo tour sui punti di forza e debolezza della Valle del conca.

Panigalli: “Come Cna.Com abbiamo organizzato un ciclo di trasmissioni, in ‘Zir per la Romagna’, per fare uno spaccato sul commercio e la vivacità in una zona storicamente forte. Ne è venuto fuori un commercio attivo; come da sempre è in movimento. A maggior ragione ora che il competitor, il centro commerciale, è molto forte.

Credo che la specializzazione, il centro storico, l’accoglienza particolare del negoziante che conosce personalmente il cittadino può venir solo dalla piccola bottega.

Cosa serve al commercio per innovare? La legge 41 ad esempio, che speriamo venga rifinanziata. Ma occorre anche pari dignità con i grossi centri: quindi le infrastrutture, i parcheggi, la viabilità, l’aggregazione di associazioni tra commercianti che vanno aiutate dalle amministrazioni comunali. Le associazioni come Cna.Com risolvono problemi fondamentali per chi si vuol rinnovare. Con la nostra cooperativa di garanzia riusciamo a

far ottenere tassi agevolati e grazie ai finanziamenti che i Comuni concedono alla cooperativa si possono ulteriormente abbassare.

Un altro problema è legato al personale qualificato. Ci siamo mossi anche qui, tramite il nostro servizio di Buon Lavoro, per fare preselezione e identificare al meglio il personale che serve alle attività.

Altro servizio è favorire gli eventi che sono anche crescita dell'imprenditore. Se sono eventi calati dall'alto senza essere sentiti dal tessuto cittadino, non funzionano.

Ad esempio, abbiamo costituito il Consorzio dei Castelli e delle Valli Romagnole, che mette in rete tutti i ristoranti, gli alberghi, gli agriturismo dell'entroterra. Riteniamo che il prodotto debba essere venduto insieme: non solo costa, non solo entroterra.

È sempre maggiore la richiesta di un turismo che vuol fare sì qualche giorno di mare, ma anche visitare borghi e stare in agriturismo, sempre che siano anche di ottimo livello.

I nostri prodotti tipici devono essere riconosciuti anche a livello internazionale.

Noi crediamo che la forza di innovazione che abbiamo riscontrato nella Valconca abbia tutte le carte in regola per far crescere le imprese commerciali ed artigianali che non sono legate ai centri commerciali artificiali.

Una mano potrebbe giungere anche dagli orari di apertura. Cna.Com ha una posizione molto semplice sugli orari. Per noi è fuori luogo fare zonizzazioni turistiche proprio per il discorso della valorizzazione del sistema provinciale. Il turismo non può definire da una strada, o da una ferrovia. Il turismo deve essere considerato a livello provinciale. È antieconomico la possibilità di far chiudere in determinate giornate a marina, o altre zone che rientrano nel turismo complessivo provinciale".

L'AZIENDA

I piccoli possono farcela con la specializzazione, il prezzo e

le idee

Si chiama "Le magie di Murano" e si trova in via dottor Ferri a Cattolica

– "Le piccole attività possono essere competitive con la specializzazione, il prezzo e le idee". Lo afferma Aldo, titolare del "Magie di Murano... e d'Oriente", in via dottor Ferri a Cattolica.

Aperto nel 2003, il negozio propone oggetti in vetro di Murano, porcellane inglesi, soprammobili, cornici in argento, mobili. Insomma, tutto quello che è dentro è in vendita; così si cambia faccia al negozio e si è più attraenti per il cliente.

Il punto vendita cattolichino è un gioiellino di mercanzia, idee e sagacia commerciale, dove il rapporto tra la qualità ed il prezzo eccelle. I vetri di Murano, tutti firmati ed accompagnati da certificati, vengono comperati direttamente in fabbrica per poterli poi rivendere ad una cifra abbordabile. Insomma, non bisogna essere dei nababbi per circondarsi di un bell'oggetto. Le promozioni commerciali non vengono effettuate dopo Natale, ma in novembre e dicembre; per incentivare i clienti all'acquisto.

Afferma Aldo: "Abbiamo fatto delle scelte molto precise. Un altro elemento forte è essere credibili con i propri clienti, ma prima bisogna essere corretti con se stessi".