

L'intervista. Il difficile momento degli esercizi di quartiere

Arzano: "Lavoriamo ad un piano per sostenere i negozi di vicinato"

"Tante chiusure, in fumo centinaia di posti"
"Rilanciamo i centri commerciali tradizionali"



Guido Arzano

"I negozi di vicinato, gli esercizi di quartiere vivono una stagione drammatica perché da anni sono stati abbandonati a se stessi. Non esiste nessuna azione politica ed amministrativa a sostegno di questa importantissima rete commerciale, l'unica che può garantire ad intere zone urbane - non solo periferiche - di non ridursi ad un deserto anche pericoloso, oltre che difficile da vivere per diverse fasce sociali". Guido Arzano, presidente della Camera di Commercio, parla in veste di presidente della Confcommercio della provincia di Salerno e va subito al nocciolo dei problemi. "Non stiamo ancora qui - dice a salernoconomy.it - a parlare della contrapposizione tra grande e piccola distribuzione. Questo è un fatto, una dinamica di cui prendere atto senza imbarcarsi in crociate fuori dal tempo. Ma se ragioniamo, invece, delle gravissime conseguenze derivanti dall'assoluta carenza di interventi amministrativi - prima che politici - per garantire un minimo di concorrenzialità al cosiddetto piccolo commercio, allora è un altro discorso". "Prima domanda - continua - che cosa ha prodotto in concreto la liberalizzazione delle licenze? Un li-

Al via il collegamento con l'Inghilterra ed il Nord Europa

Gallozzi: "Più competitività contro la crisi economica"

"Salerno Container Terminal ritiene strategica l'implementazione dei collegamenti con l'Inghilterra e ed il Nord Europa che si confermano mercati di riferimento per l'export soprattutto del settore agroalimentare - ma non solo - nostrano. Naturalmente le opere di miglioramento e di consolidamento infrastrutturale del porto restano sostanziali per conservare la capacità competitiva dimostrata negli anni ed anche in questo periodo di grave crisi economica internazionale". Agostino Gallozzi (Presidente Gallozzi Group SpA) sintetizza così il significato operativo del nuovo collegamento che ha preso il via dal porto di Salerno lunedì 17 settembre in seguito all'accordo raggiunto da Hamburg Sud e SeaGo Line (Gruppo Maersk) con Sct SpA. In quella data è attraccata per la prima volta nello scalo commerciale la nave full container "Derby D" (Lunghezza m.260 x larghezza m.32;

vellamento verso il basso dell'offerta al consumatore. Al punto che il ciclo di vita media di un esercizio commerciale di vicinato è pari più o meno a sei mesi. Perché? Perché nella migliore delle ipotesi c'è inesperienza o si ricorre a forme di auto-impiego senza studiare bene prima un adeguato business plan". E nella peggiore delle ipotesi? "Beh, basta dare un'occhiata al mercato delle locazioni per rendersi conto che in moltissimi casi pagare un fitto così alto è in contrasto con la capacità di tenere in ordine i conti. E, quindi, forse aprire e chiudere un negozio è utile a qualche altro fine non lecito".

L'intervista completa di Ernesto Pappalardo a pag. 2



Agostino Gallozzi

Stazza lorda 40.030 tonn; Portata 4.500 containers/teus). La tappa di Salerno si inserisce in un piano di navigazione molto ampio: Felixstowe - Rotterdam - Bremerhaven - Antwerp - Haifa - Limassol - Alexandria - Ashdod - Salerno - Felixstowe.

Il servizio completo a pag.4



Gru Sct al lavoro sulla Derby D nel porto di Salerno

Inserto Speciale EcoBioNews

"Bio, Benessere Garantito" ritornano le "Biodomeniche"

servizio a pagina 5



Il difficile momento degli esercizi di quartiere: centinaia di chiusure



Guido Arzano: "Rilanciamo i centri commerciali naturali"

*"Pubblico e privato devono puntare a salvaguardare i negozi di vicinato"
"Trasporti e parcheggi: manca un piano per attrarre flussi di clientela"*

"I negozi di vicinato, gli esercizi di quartiere vivono una stagione drammatica perché da anni sono stati abbandonati a se stessi. Non esiste nessuna azione politica ed amministrativa a sostegno di questa importantissima rete commerciale, l'unica che può garantire ad intere zone urbane – non solo periferiche – di non ridursi ad un deserto anche pericoloso, oltre che difficile da vivere per diverse fasce sociali". Guido Arzano, presidente della Camera di Commercio, parla in veste di presidente della Confcommercio della provincia di Salerno e va subito al nocciolo dei problemi. "Non stiamo ancora qui – dice a salernoconomy.it – a parlare della contrapposizione tra grande e piccola distribuzione. Questo è un fatto, una dinamica di cui prendere atto senza imbarcarsi in crociate fuori dal tempo. Ma se ragioniamo, invece, delle gravissime conseguenze derivanti dall'assoluta carenza di interventi amministrativi – prima che politici – per garantire un minimo di concorrenzialità al cosiddetto piccolo commercio, allora è un altro discorso". "Che cosa ha prodotto – continua – in concreto la liberalizzazione delle licenze? Un livellamento verso il basso dell'offerta al consumatore. Al punto che il ciclo di vita media di un esercizio commerciale di vicinato è pari più o meno a sei mesi. Perché? Perché nella migliore delle ipotesi c'è inesperienza o si ricorre a forme di auto-impiego senza studiare bene prima un adeguato business plan". E nella peggiore delle ipotesi? "Beh, basta dare un'occhiata al mercato delle locazioni per rendersi conto che in moltissimi casi pagare un fitto così alto è in contrasto con la capacità di



tenere in ordine i conti. E, quindi, forse aprire e chiudere un negozio è utile a qualche altro fine non lecito". Ma che cosa si doveva fare – si può ancora fare – e non si fa? "Non esiste – rimarca Arzano – una politica di fisco locale per questo tipo di attività economica. Si pensi all'Imu che tanto costerà dal punto di vista della chiusura di centinaia di negozi anche a Salerno. Né c'è traccia di piani dedicati allo shopping in città dal punto di vista dei trasporti e dei parcheggi che rendano agevole per chiunque recarsi in zone centrali o anche non centrali per fare acquisti. Non è il caso in questo contesto di sottolineare la vicenda-Cstsp: si commenta da sola. Al di là, poi, delle pur meritorie "Notti bianche", esiste un piano di "sostegno" al piccolo commercio? Intendiamoci: non si parla di stanziare risorse. Ma di inserire questi negozi in una visione di città, in un modello di "città dello shopping" che è ampiamente riecheggiata per anni". Solo una questione di

parcheggi e di mobilità? "Assolutamente no. Ma pubblico e soprattutto privato dovrebbero ragionare più approfonditamente su alcuni aspetti importanti. A Salerno esistono alcuni centri commerciali tradizionali (o naturali) di antichissime origini: il centro storico, corso Vittorio Emanuele, Pastena, il Carmine e ancora altri. Perché non pensare ad una pianificazione annuale di eventi zonali, ma, soprattutto, di accordi concreti ed operativi. A cominciare dalle aperture strategiche nei giorni festivi. Senza imposizioni per nessuno, sia chiaro, ma sotto la spinta di un marketing targettizzato e mirato".

Qualche esempio concreto? "Esistono negozi alimentari che di domenica hanno la fila fino a fuori la porta perché magari vendono un buon pane o perché cucinano piatti da asporto. Insomma, la libera iniziativa, l'innovazione, la sperimentazione tanto nel food che nel no food restano la maniera migliore per provare a darsi una

mossa. Ma è sul tavolo delle scelte istituzionali ed amministrative che occorre lavorare, nel rispetto dei ruoli, per cogliere un obiettivo che è determinante per tutti". Da quale punto di vista? "Ma lei pensa che con la chiusura di tantissimi esercizi di vicinato e con la predominanza della grande distribuzione sia migliorata la condizione economica e produttiva della nostra provincia? Lo sa che si sono persi centinaia di posti di lavoro, ma si è anche interrotta drasticamente una vera e propria filiera di forniture e servizi vastissima? Non solo chi conferiva prodotti ai negozi, ma anche tantissimi manutentori, pittori, elettricisti, idraulici, solo per fare esempi concreti, non hanno più mercato. Per non parlare di tipografie e fabbrichette di buste e contenitori vari". Come provare a porre la questione in termini pratici? "Avere una città viva, con un circuito del piccolo commercio in buona salute significa dimostrare attenzione alla qualità della vita dei cittadini prima di tutto. I "non luoghi" vanno senz'altro bene per spendere e non spendere, per passare qualche ora sulla base di un modello di vita ormai globale. Ma avere sotto casa i negozi che servono è prima di tutto un servizio sociale per tanti anziani e persone disagiate. Ed è anche un modo virtuoso di garantire sicurezza ai quartieri e prospettive di futuro a quella che resta l'anima di questa città: il commercio ed il terziario offrono un contributo determinante in termini di occupazione a questa provincia. Perché non incentivarlo e tutelarlo come si fa in tutte le città dinamiche e lungimiranti?".

Ernesto Pappalardo

TV OGGI
al tasto **71** del tuo telecomando
www.tvoggisalerno.it

ÒPERA
design & comunicazione strategica

E.N.P.O.G.I.
Ente Nazionale di Promozione e Tutela dei Prodotti Originari e Certificati della Campania e della Puglia

Il direttore Padovani all'Aisre. "Occorre recuperare il divario Nord - Sud"

Svimez: La spending review? Il Sud l'ha già pagata "cara"



"Negli ultimi anni è emerso un abbassamento della spesa ordinaria in conto capitale"

"Nelle aree meridionali è diminuita fino a 7 miliardi nel 2011, un livello mai toccato nel passato"

"Il Sud e le economie territoriali non sono più la palla al piede della ripresa dello sviluppo del Paese, ma anzi possono essere le leve per ricominciare a crescere". Questo uno dei passaggi dell'intervento di apertura di Riccardo Padovani, direttore della Svimez, alla 33^a Conferenza scientifica dell'Aisre (Associazione Italiana di Scienze Regionali), organizzata in collaborazione con Svimez e Università di Tor Vergata, dal tema "Istituzioni, Reti Territoriali e Sistema Paese: La governance delle relazioni locali - nazionali" e tenutasi nei giorni scorsi a Roma. Il direttore della Svimez ha posto l'accento sulla necessità di una strategia di rilancio del Sistema Italia con l'obiettivo di riavviare un meccanismo di integrazione tra le due grandi macro-aree del Paese. E se al Nord appare non più rinviabile la ristrutturazione dell'apparato produttivo, non ammissibile risulta il sempre più largo divario con un Mezzogiorno che, ha spiegato Padovani, "ha subito più del Centro-Nord le conseguenze della recessione, con una caduta maggiore del Pil e una riduzione ancor più marcata dell'occupazione, e, con il prolungarsi della crisi ben oltre orizzonti strettamente congiunturali, vi è il rischio di una perdita permanente di tessuto produttivo e di un avvitamento negativo



dell'economia meridionale, che necessita di uno stimolo, anche di policy, per uscirne". A tale proposito parlano chiaro le previsioni espresse dalla Svimez, insieme all'Irpet, e pubblicate prima dell'estate: nel 2012 il Pil diminuirà dell'1,4% nel Centro Nord e del 2,9% al Sud, il tasso di disoccupazione sarà pari al 7% al Centro Nord e al 14,4% nel Mezzogiorno, i consumi delle famiglie caleranno dello 0,8% nelle regioni settentrionali e del 2,6% in quelle meridionali.

Urge, quindi, un rilancio competitivo dell'intera economia nazionale che vada a valorizzare le specificità anche dei territori meridionali, attraverso una strategia che punti su alcune grandi linee guida e la cui realizzazione richiede capitali sia pubblici che privati: infrastrutture e logistica nell'ottica mediterranea; una coordinata azione di sfruttamento delle energie tradizionali e rinnovabili; l'ef-

ficientamento e il risanamento delle grandi aree urbane; una rinnovata politica industriale, selettiva e di filiera. Ma come è possibile pensare ad un rilancio degli investimenti pubblici nell'attuale politica di tagli alla spesa del Governo? Padovani ha sottolineato che il Sud la sua

"spending review" l'ha già fatta. "Negli ultimi anni c'è stato un evidente abbassamento della spesa ordinaria in conto capitale nelle aree meridionali, che è diminuita ad appena 7 miliardi nel 2011, un livello mai toccato in passato, al punto che la sua incidenza su quella ordinaria dell'intero Paese è scesa dal 25,5% dell'anno precedente al 18,8% nel 2011". Per quanto riguarda la scelta delle politiche da metter in campo per il rilancio del Sud, Padovani ha confermato la visione già più volte anticipata dalla Svimez, che ha indicato "una politica industriale nazionale selettiva, concentrata su pochi obiettivi specifici, che, al Sud, dovrebbe muoversi, non secondo la logica dei distretti - che perfino al Nord stanno vivendo una fase di difficoltà - ma puntando, invece, sulle reti d'impresa e sulle filiere, anche lunghe".

Mario Gallo

Agroalimentare, prodotti tipici leader in Europa

Confermato il primato italiano in Europa nel campo dei prodotti di qualità dell'agroalimentare. Un'analisi dell'Istat indica che, al 31 dicembre 2011, i prodotti Dop, Igp e Stg riconosciuti in Italia erano 239 (di cui 233 attivi), ben 20 in più rispetto al 2010. Riguardo ai settori, sono 94 i prodotti del comparto ortofruttili e cereali, 43 i formaggi, 42 gli oli extravergine d'oliva, 36 le preparazioni di carni. Carni fresche ed altri settori comprendono, rispettivamente, 3 e 21 specialità. Da segnalare come anche nel 2011, non soltanto in Italia ma nell'intero territorio dell'Ue, Mozzarella e Pizza Napoletana risultino gli unici due prodotti che hanno il riconoscimento Stg (Specialità tradizionale garantita), attivi e prodotti, anche se da pochi trasformatori controllati e certificati, a partire dalla lavorazione delle materie prime. Nel 2011 gli operatori certificati in Italia sono stati 84.148, in calo dello 0,5% rispetto al 2010. Di questi, il 91,9% ha svolto esclusivamente attività di produzione, il 5,9% solo trasformazione e il restante 2,2% entrambe le attività. Territorialmente è proseguito il processo di rafforzamento dei prodotti di qualità nelle regioni meridionali, anche se gli operatori e le strutture produttive risultino storicamente radicati soprattutto nel Nord del Paese.


Jeep
E U M I
ITALIANAUTO s.r.l.
SALERNO - Via Noce - Tel. 089.302531
NOCERA INFERIORE - Via A.De Nicola, 6/8 - Tel. 081.5170152


Concessionaria ITALIANAUTO
SALERNO - Via Noce - Tel. 089.302531
NOCERA INFERIORE - Via A.De Nicola, 6/8 - Tel. 081.5170152

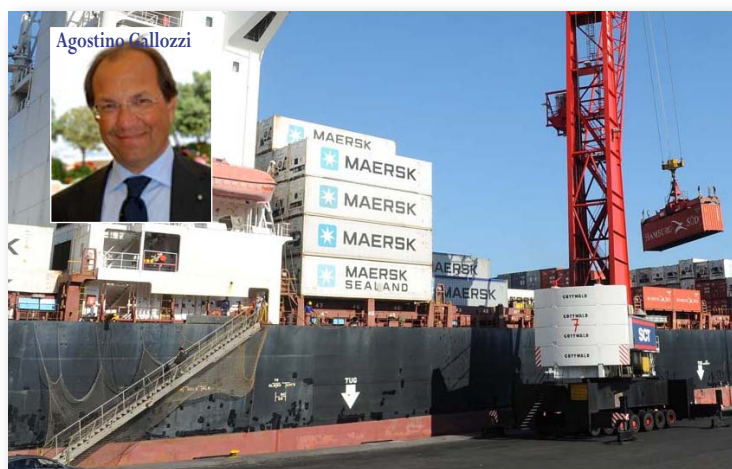
Al via il collegamento settimanale con l'Inghilterra ed il Nord Europa



Gallozzi: "Più competitività contro la crisi economica"

"Lo scalo si conferma la porta di accesso ai mercati internazionali"
Il lunedì da Salerno il servizio Hamburg Sud- SeaGo Line (Maersk)

"Salerno Container Terminal ritiene strategica l'implementazione dei collegamenti con l'Inghilterra e ed il Nord Europa che si confermano mercati di riferimento per l'export soprattutto del settore agroalimentare - ma non solo - nostrano. Naturalmente le opere di miglioramento e di consolidamento infrastrutturale del porto restano sostanziali per conservare la capacità competitiva dimostrata negli anni ed anche in questo periodo di grave crisi economica internazionale". Agostino Gallozzi (Presidente Gallozzi Group SpA) sintetizza così il significato operativo del nuovo collegamento che ha preso il via dal porto di Salerno lunedì 17 settembre in seguito all'accordo raggiunto da Hamburg Sud e SeaGo Line (Gruppo Maersk) con Sct SpA. In quella data è attraccata per la prima volta nello scalo commerciale la nave full container "Derby D" (Lunghezza m. 260 x larghezza m. 32; Stazza lorda 40.030 tonn; Portata 4.500 containers/teus). La tappa di Salerno si inserisce in un piano di navigazione molto ampio: Felixstowe - Rotterdam - Bremerhaven - Antwerp - Haifa - Limassol - Alexandria - Ashdod - Salerno - Felixstowe. "Va dato atto all'Autorità Portuale - continua Gallozzi - di avere fatto un ottimo lavoro. E' il momento di accelerare, per quanto possibile, e di giungere presto alla conclusione dei progetti già appaltati o in corso di appalto. Va, altresì, sottolineato come Hamburg Sud e SeaGo Line (Gruppo Maersk) abbiano inteso investire e consolidare la propria presenza nel Sud-Italia, scegliendo Salerno come importante snodo logistico anche sulla base delle esperienze precedentemente maturate. E' il segnale della fiducia che queste compagnie protagoniste dello shipping mondiale ripongono nella nostra organizzazione, che è chiamata a profondere il massimo sforzo per ripagarla". Gallozzi, poi, si sofferma "sulla neces-



sità di cogliere le occasioni propulsive generate dalla presenza sul territorio di un porto che negli anni si è confermato tra i migliori d'Europa sotto il profilo della capacità di movimentazione delle merci e di attrazione dei traffici". "Le potenzialità che possono esprimere ancora il comparto mercantile e quello crocieristico - dice Gallozzi - sono estremamente importanti per la crescita della nostra comunità. Nessuna opportunità deve essere esplorata o penalizzata. L'equilibrio virtuoso tra le due vocazioni resta il punto di riferimento per convogliare energie vitali nel nostro sistema economico e produttivo ed è in questa direzione che continueremo a conferire il nostro fattivo contributo". Positiva la valutazione del presidente di Sct SpA del disegno strategico inerente la realizzazione dei retro-porti in varie aree della provincia di Salerno. "Il sistema a raggiera - sottolinea - è senza dubbio funzionale a creare le condizioni per una relazione sempre più operativa tra il porto ed i sottosistemi produttivi che insistono nel Salernitano. Bisogna accompagnare con grande attenzione

anche la fase ulteriore di attivazione delle lavorazioni cosiddette di ultimo miglio, auspicando che trovino terreno fertile. Questo quadro di riferimento si muove nella direzione indicata dalle imprese che si rendono conto della crescente difficoltà nel mantenere livelli di produttività adeguati alla concorrenza internazionale". Per Gallozzi

"l'avvio dei lavori del progetto Porta Ovest rappresenta un momento di estrema rilevanza, perché attraverso la sua realizzazione si eviteranno contraccolpi negativi nel momento dell'interazione tra il traffico marittimo e la rete infrastrutturale su gomma". "Salerno - ha sottolineato - si muove esattamente nel contesto delineato a livello europeo per capitalizzare al massimo il contributo che le economie portuali possono conferire ai territori con i quali si relazionano. Anche perché il decongestionamento del traffico su gomma è una delle priorità ritenute

da Bruxelles fondamentali. Ed è in questo modo che si rende disponibile per le nostre imprese, ma anche per quelle localizzate in un'ampia fascia geografica al di fuori dei confini provinciali, un'infrastruttura di primissimo piano e capace di aumentare il valore complessivo delle produzioni sui mercati interni ed esteri". (Er. Pa.)





EcoBioNews



Direttore editoriale Giuliano D'Antonio

Il prossimo 7 ottobre al via la tredicesima edizione della manifestazione organizzata dall'Aiab “Bio, Benessere Garantito”, ritornano le “Biodomeniche”

Nelle “Officine” previsti momenti di sperimentazione dei processi di produzione con i partecipanti
Incontri e dibattiti con particolare attenzione alle tematiche della cosiddetta filiera del benessere

Un momento della “Biodomenica”
nel 2011 a Roma



Si terrà domenica 7 ottobre prossimo la XIII edizione della BioDomenica, l'ormai tradizionale giornata nazionale di incontro tra il mondo agricolo ed i cittadini.

Il tema della manifestazione di quest'anno, organizzata da AIAB (Associazione Italiana per l'Agricoltura Biologica) in collaborazione con Coldiretti e Legambiente, è “Bio, Benessere Garantito”.

Sarà l'occasione non solo per promuovere il consumo di prodotti sicuri e di qualità, legati al territorio, alle sue tradizioni e alla sua cultura, ma anche un modo per conoscere più a fondo le tecniche produttive e le pratiche agronomiche ecocompatibili, la loro praticabilità in tutto il pianeta, e la loro capacità di favorire un'equa ripartizione delle risorse, garantendone la loro conservazione per le generazioni future.

Nel corso della BioDomenica produttori, cittadini, aziende agrituristiche, associazioni ambientaliste, enti parco ed associazioni di volontariato si incontreranno in tantissime piazze su tutto il territorio nazionale (l'anno scorso furono oltre 100) partecipando ad incontri, dibattiti, convegni

e workshop nonché degustazioni di diversi prodotti e mostre informative. In particolare, nell'edizione di quest'anno, i cittadini potranno partecipare alle “officine del bio”, momenti di interazione che permetteranno ai partecipanti di lavorare insieme ai produttori bio nella produzione o nella trasformazione di alimenti biologici. Inoltre, nel corso degli incontri, verrà particolarmente sottolineato, così come richiamato dal tema scelto per l'edizione 2012, il benessere umano, il benessere ambientale ed il benessere animale che, attraverso la scelta “bio”, vengono migliorati con il consumo di cibi salubri, privi di residui chimici, ogm free, ricchi di antiossidanti, evitando sistemi di produzione intensivi, eliminando la chimica e riducendo i consumi di acqua, e con la pratica degli allevamenti estensivi, vincoli sulla concentrazione di capi per ettaro e pascolo all'aperto. Queste ultime tematiche saranno raccolte in un dossier che verrà distribuito durante la campagna a tutti i cittadini-consumatori partecipanti.

(Fonte: Bioagricoltura Notizie - Anno IX Num. 73 - 14.09.2012)

Coldiretti. Vino: produzione ai minimi Costi più alti e rialzo dei prezzi (+ 7%)

Un'analisi Coldiretti sull'andamento della vendemmia 2012 ha evidenziato come la prossima produzione mondiale di vino sarà, con 256,1 milioni di ettolitri di vino (-6% rispetto al 2011), la più avara di sempre, raggiungendo il minimo storico dall'inizio delle rilevazioni a livello mondiale. Sotto accusa i cambiamenti climatici che hanno contribuito non poco all'attuale crollo della produzione mondiale di vino. Tutto ciò avviene proprio nel momento in cui, dopo anni di crisi, si registra una inversione di tendenza, con la crescita del consumo globale di vino. Questo crollo della produzione, così come sottolineato da Coldiretti, spinge al rialzo dei prezzi di vendita dei vini sui mercati internazionali, anche per compensare l'aumento dei costi produttivi, trend che riguarda direttamente anche l'Italia, dove si è già verificato un aumento del 7% dei prezzi medi di vendita del vino comune al consumo

nel primo semestre del 2012. Da un lato il calo dei produttori storici (Italia, Francia e Spagna), dall'altro l'aumento dei consumi nei nuovi mercati, in particolare Russia e Cina, convogliano una quantità crescente della scarsa produzione 2012 sempre più verso mercati meno tradizionali ma in forte espansione, a

danno di paesi che, come l'Italia, evidenziano una contrazione dei consumi anche nel primo semestre di quest'anno. Circa il 60% della produzione – ha precisato la Coldiretti – sarà destinata a vini imbottigliati sotto il nome di una delle 517 denominazioni di origine controllata (Doc), controllata e garantita (Docg) e a indicazione geografica tipica. Il record negativo nella produzione di vino è il risultato dei crolli nei raccolti fatti registrare dai maggiori produttori mondiali: in Francia si stimano 44,1 milioni di ettolitri di vino (-14% rispetto allo scorso anno); in Italia, soprattutto a causa del caldo torrido e della siccità, la produzione è stimata in 40,5 milioni di ettolitri (-5% sul 2011); in Spagna la produzione è stimata in 35 milioni di ettolitri (-8,6% sul 2011). Tali dati vanno integrati al resto delle produzioni ottenute nell'Unione Europea, dove si stimano, complessivamente, appena 147,9 milioni di ettolitri (-10% rispetto al 2011). La situazione non è migliore negli altri continenti: se negli Stati Uniti il raccolto è stimato in aumento a 19 milioni di ettolitri (+1,6%) grazie ai buoni risultati della California (+9%), crolla del 16,1%, con una produzione di appena 13 milioni di ettolitri, l'Argentina, mentre sostanzialmente stabili – ha concluso la Coldiretti – restano i raccolti negli altri Paesi emergenti come l'Australia (11,6 milioni di ettolitri), Cile (9,7 milioni di ettolitri) e Sudafrica (9,6 milioni di ettolitri).

(Fonte: www.coldiretti.it 15.09.12)

