



ASSEMBLEA ELETTIVA

LE PROPOSTE DELL'A.N.V.A. PER IL FUTURO DEI MERCATI E DELLE FIERE

**RELAZIONE DI: CASADEI DELLA CHIESA ANDREA
COORDINATORE REGIONALE ANVA**

BOLOGNA, 27 Ottobre 2008



PREMESSA

Con questo documento, frutto del confronto dell'organismo dirigente regionale ANVA Emilia Romagna, si vuole portare a sintesi una serie di questioni e problematiche sindacali in discussione da diverso tempo e, nel contempo, tracciare e individuare una linea sindacale sulle varie questioni.

Operatori, colleghi, amici e ospiti

Mi accingo a leggere questa breve relazione introduttiva, dopo l'interessante dibattito sulla realtà bolognese. Oggi, finalmente, ci siamo trovati formalmente per eleggere il nuovo gruppo dirigente.

L'assemblea elettiva e' un momento importante per un sindacato. Nel nostro caso lo è ancora di più perché noi, più di altri, siamo una vera categoria, omogenea, uniforme, che vive di un lavoro duro, che ha problemi ma che trova, ogni volta, la forza dal suo interno, per rinnovarsi, per reagire e cambiare di fronte alle mutazioni della società.

Noi sappiamo metterci in discussione e, anche adesso, sapremo ripartire col rinnovo del consiglio regionale e del presidente. Lo facciamo perché anche oggi siamo in un contesto difficilissimo, senza certezze e in balia di una congiuntura internazionale che farà vedere i suoi effetti negativi reali solo nei prossimi mesi.

Noi, cosa possiamo e cosa dobbiamo fare.

La prima sfida che dobbiamo affrontare è la più difficile: dobbiamo saper cambiare la nostra mentalità e il nostro modo di lavorare e anche di affrontare le problematiche.

Discutere, sicuramente discutere molto ma poi decidere, portare a sintesi e chiedere e pretendere dai nostri interlocutori, enti pubblici e altri, attenzione e soluzione ai nostri problemi.

1) - NORMATIVA NAZIONALE

Parto da una affermazione facile e ormai acquisita. La normativa che regola il commercio è di competenza regionale e lo stato su questa materia, non è più il nostro interlocutore.

2) - QUESTIONE FISCALE : STUDI DI SETTORE

Dopo anni di applicazione degli studi, tra l'altro sempre più vessatori e peggiorativi è arrivato il momento di chiedere il superamento della validità fiscale del registratore di cassa. Non ne possiamo più. Non possiamo più sottostare a due criteri, tra l'altro entrambi vessatori, di accertamenti fiscali che sono solo un metodo come un altro per far cassa. Se gli studi di settore hanno un senso: dimmi quante tasse devo pagare in base al mio volume d'affari, a questo punto va abolita la valenza fiscale del registratore di cassa. Nella presidenza nazionale porteremo di nuovo questo tema all'attenzione dei colleghi e insieme decideremo di riproporre la questione al ministero. Il 2009 deve essere l'anno della risposta, l'anno della soluzione.

3) - CESSIONE E/O AFFITTO DEGLI ESERCIZI COMMERCIALI ED ESONERO DELL'OBBLIGO DI RIVOLGERSI AI NOTAI

Come sapete, dal 1992 vi è l'obbligo della certificazione delle firme da parte del notaio per le cessioni, gli affitti e i comodati di azienda o di ramo d'azienda. Era il tempo in cui si vendevano o affittavano blocchi di posteggi, intere aziende dal valore considerevole. Forse vi era una giustificazione tale per cui il notaio, solo per suo ruolo, dava una garanzia di correttezza dell'atto. Oggi le cose sono cambiate. Oggi si vendono o si affittano singoli posteggi, spesso con valori minimi. Allora anche questa questione del notaio va risolta. Non vi è più motivo, non vi è più bisogno di foraggiare una categoria che non ha certo bisogno di poche centinaia di euro, per vivere. Ma noi sì. Noi possiamo e vogliamo risparmiare anche quelli. Ovviamente non penso ad un sistema privo di regole. Gli atti dovrebbero comunque essere registrati ma, ad esempio, sottoscritti di fronte, ad un funzionario comunale, come avviene per la compravendita di auto. E solo dopo alla comunicazione di voltura presentata si potrà frequentare il mercato o la fiera, eliminando strani giochetti che anche oggi succedono.

4) - OCCUPAZIONE SUOLO PUBBLICO

Questa tassa che paghiamo ai comuni, rappresenta stranamente il legame certo e consolidato che ci dà la certezza di un posto di lavoro, ogni mattina e in ogni settimana in quella piazza o in quella via.

Non possiamo essere d'accordo con chi ritiene che il comune, possa, senza reali motivi, non consentire più il rinnovo delle concessioni decennali. L'amministrazione comunale deve rinnovare la concessione: stiamo parlando di una certezza che deve rimanere tale. Noi non ci siamo mai sottratti al confronto e alla ricerca di soluzioni quando uno o più posteggi dovevano essere spostati. Questo è il nostro modo di lavorare di fronte ai problemi. Per cui non accetteremo mai nessuna norma che dia un potere esclusivo ai comuni perché è di lavoro che stiamo parlando e, anche, della dignità delle persone.

5) - CONCORRENZA DEL MONDO AGRICOLO

Il mondo dell'agricoltura, in questi anni ha ottenuto dalla politica di tutto e di più. Ogni imprenditore agricolo è autorizzato a vendere ormai di tutto e anche negli organi di informazione passa sempre l'idea che la convenienza sta da quella parte mentre, il mondo del commercio, responsabile della filiera lunga, passa dalla parte del torto.

Da sempre gli imprenditori agricoli sono presenti nei mercati e la loro tecnica è sempre quella di alzare i prezzi e mai di avere forti riduzioni proprio determinate dal fatto che sono imprenditori agricoli.

Noi riteniamo sbagliato aver aperto oltre ogni misura la porta della libertà a discapito di chi, il commerciante, ha costi di gestione della propria impresa non comprimibili.

Chiediamo al mondo dell'agricoltura una collaborazione e non uno scontro soprattutto oggi in questa economia in recessione, dove è più importante allearsi che fare la guerra dei poveri.

6) - IL RAPPORTO CON LE ASSOCIAZIONI DEI CONSUMATORI

Noi consideriamo l'accordo con le associazioni dei consumatori un'opportunità e non un problema; vogliamo lavorare di più e meglio con i consumatori perché vanno cercate insieme le soluzioni perché i prodotti costino di meno e come ridurre i percorsi di filiera. Abbiamo lo stesso obiettivo e dai consumatori vogliamo anche capire dove cambiare e in che modo.

7) - CONTRATTO DI LAVORO PER LE IMPRESE DEL COMMERCIO SU AREE PUBBLICHE

Sono anni che stiamo chiedendo una norma che ci consenta di regolarizzare in modo appropriato le collaborazioni che ruotano intorno al nostro settore. Abbiamo bisogno di una normativa specifica che ci consenta di scendere nel merito delle situazioni che sono molto particolari. Possiamo avere collaboratori diversi in ogni città così come la necessità di valutare nella giornata, nella mattinata, se chiamare il collaboratore a lavorare o meno. Sono peculiarità che abbiamo solo noi e che dobbiamo far comprendere anche al ministero competente; noi vogliamo che i nostri collaboratori siano in regola e non vogliamo lavorare col patema di una visita dell'ispettorato che ci può letteralmente rovinare.

8) - CONSORZIO NAZIONALE ANVA e MERCATI INTERNAZIONALI

Finalmente abbiamo una struttura nazionale che ci consente di proseguire in un progetto oramai iniziato qualche anno fa. Va dato merito agli attuali dirigenti nazionali, nel presidente e nel coordinatore di averci creduto e di averci lavorato con impegno e passione. I risultati ci sono poiché in Italia e in Europa abbiamo più di 30 iniziative all'anno, organizzate da noi, nel segno della qualità e della qualificazione. I mercati che organizziamo non sono fatti per caso e non ripropongono merceologie scontate. Non facciamo come altri che, pur di riempire, mettono dentro di tutto. In questo campo l'ANVA si è fatta una storia e oggi possiamo esportare un modello positivo, nel segno appunto della qualità.

9) - NORMATIVA REGIONALE : REDAZIONE DEL TESTO UNICO

Le norme sul commercio, anche in questa regionali cominciano ad essere corpose e riteniamo utile valutare la costruzione di un testo unico per tutte le leggi che riguardano questo settore, anche su supporto telematico ed in rete, che raccolga anche tutte le circolari di riferimento. Abbiamo, nel frattempo la necessita' di precisare due questioni, che sipotrebbero risolvere con una circolare :

- Nelle autorizzazioni decennali andrebbe inserita la data dell'anzianita' di frequenza poich  in caso di ristrutturazione del mercato, oggi molto frequenti, tale dato se non presente, porta gli operatori ad essere tutti uguali e questo ingenera forte tensione e malumore;
- Vi   il problema che quando un operatore   concessionario di due posteggi, sempre in caso di ristrutturazione, rischia di perdere il beneficio che, tra l'altro ha pagato, di riavere due posteggi adiacenti. Va data un'indicazione per favorire il mantenimento di questa opportunit  commerciale per l'impresa

10) - CORSO OBBLIGATORIO D'INGRESSO ALL'ATTIVITA' DI COMMERCIO SU AREA PUBBLICA

La nostra idea di formazione della categoria non vuole certo ritornare al passato. Senza fare dell'inutile dietrologia possiamo affermare che   stato sbagliato non prevedere pi  nulla dopo l'abolizione del vecchio rec. Ovviamente non si tratta di riproporre quella formazione; in ogni caso, a nostro avviso, andrebbe previsto un corso obbligatorio per l'ingresso nell'attivit  commerciale poich  le persone che si affacciano a questo mestiere, soprattutto extracomunitarie, hanno proprio bisogno di sapere in quale mondo entrano; la sicurezza nei luoghi di lavoro, il fisco, la previdenza, le opportunit  creditizie, ecc. sono cose da sapere e non sono un vezzo !!! Le associazioni, tramite i centri di formazione possono svolgere bene il ruolo di soggetti preparatori per i nuovi commercianti. Oggi che questo non succede abbiamo una sorta di imbarbarimento e di superficialit  nel comprendere e rispettare le regole a cui   soggetto questo mondo.

11) - FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO DEGLI OPERATORI

Insieme alla formazione per chi entra diventa oltremodo importante anche aggiornarsi per quegli imprenditori che svolgono l'attività da diversi anni. Va detta la verità. Gli operatori, non tutti, sono poco inclini all'aggiornamento. A mio avviso invece dobbiamo investire di più su questo poiché comprendere certe dinamiche, sapere meglio il comportamento e la conoscenza del consumatore aiuta poi nel lavoro di tutti i giorni.

12) - ABUSIVISMO COMMERCIALE

In questa regione ritengo che abbiamo la normativa più avanzata del settore. Spesso e volentieri, come in questo caso, non mancano le norme ma manca il servizio di vigilanza e di controllo da parte delle forze dell'ordine e della polizia municipale. In ogni piazza e in ogni mercato ci sgoliamo per avere i vigili in divisa ma i comuni, in periodi di ristrettezza cominciano a tagliare questo importante servizio. Noi non siamo d'accordo e auspichiamo che il federalismo tanto sbandierato e prossimo a venire, metta nelle condizioni i sindaci di avere le risorse per dotarsi di una polizia municipale adeguata, nella qualità e nei numeri, per svolgere ogni tipo di servizio, compreso quello per i mercati.

13) - PIANI DEL COMMERCIO SU AREE PUBBLICHE COMUNALI

Per il nostro lavoro, la certezza di poterlo continuare e di poterlo sviluppare, i piani rappresentano veramente la regolazione pratica dei mercati e delle fiere in un determinato territorio. Dobbiamo fare attenzione poichè i comuni e le provincie non sempre sono li a considerarci e a darci il peso che portiamo e rappresentiamo. Il commercio su area pubblica è sostanza e non va sottovalutato. Alla pari della grande distribuzione anche noi ci esprimiamo in mq. E in percentuali di offerta ai consumatori con numeri importanti. Quindi facciamo attenzione ai politici di turno che si cimentano nella revisione dei piani programmatici e facciamo rilevare la nostra strategica importanza.

14) - QUALIFICAZIONE DEI MERCATI

Su questo tema, senza fare dell'inutile qualunquismo, si gioca veramente il futuro del commercio su area pubblica. Se davvero non invertiamo una tendenza già in atto da diversi anni, i mercati tenderanno a dequalificarsi ulteriormente attraendo a se clienti con scarsa capacità di spesa e operatori che offrono merci poco attraenti. E' una strada difficile e che presuppone una gestione diversa delle aree che dopo vedremo. La forza e la volontà di cambiare, che in premessa citavo, serve proprio ora, in quest'ambito

15) - CONSORZI E SOCIETA' DI SERVIZI FRA OPERATORI

- GESTIONE PRIVATA DELLE AREE

Nella nostra regione vi sono già molte esperienze in questo senso e le ritengo tutte positive. Poco importa se sono consorzi o società. Quello che importa è che gli operatori hanno capito di doversi mettere insieme, in modo tecnico e non sindacale, per offrire servizi al mercato, come la pubblicità e per spendere meno. Oggi stiamo facendo un passo in avanti, anzi qualcuno l'ha già fatto come rimini e modena. La gestione privata delle aree, consentirà agli operatori di fare quel salto circa la qualificazione delle stesse aree, la loro manutenzione, il rinnovamento e le sperimentazioni necessarie anche con cambiamenti oggi poco condivisi. E' la strada maestra e non ci deve certo spaventare anche perché se non saremo noi a governare questo fenomeno si rischia che siano altri a farlo. Io credo che dovremo lavorare di più e meglio nel cercare di agevolare questo percorso. I comuni, grandi e piccoli ci chiedono di gestire le aree poiché con i tagli che continuamente subiscono non hanno più risorse da dedicare a questo settore. E noi, al contrario abbiamo bisogno di rapidità decisionale che il comune appunto non può più dare. Allora facciamoci avanti. Con convinzione e coraggio affrontiamo l'argomento e usciamo con la nostra esperienza e la nostra storia. Io sono fortemente convinto che se le aree non le gestiscono gli operatori, chiunque altro venga a farlo, lo farà sempre peggio e solo in funzione di un guadagno fine a se stesso.

16) - L'IMMIGRAZIONE

Come ben sapete il commercio su area pubblica è stato uno dei maggiori settori dell'imprenditoria che ha subito l'ingresso di cittadini extracomunitari. Sono persone che in piena legittimità hanno acquistato posteggi e si sono messi a lavorare con sacrificio, come ogni altro commerciante ambulante. Spesso sono stati gli unici che comperavano posteggi, dagli italiani e che hanno garantito onorevoli fuoriuscite dei commercianti ormai sulla strada della pensione. Il non governo del fenomeno ha però ingenerato una crescente dequalificazione delle aree mercatali. I motivi li conoscete tutti. Come si inverte questa tendenza? Sicuramente con la gestione privata delle aree di mercato che consentano di ristudiare i percorsi merceologici e consentano, ad un'unica regia commerciale, di decidere e di strutturare il mercato come meglio desiderano i consumatori.

17) - CERTIFICAZIONE DI QUALITA' DELL'IMPRESA DEL COMMERCIO SU AREE PUBBLICHE

Prima o poi dovremo affrontare anche questa tematica. Certificare un'impresa, come soggetto qualificato può significare avere benefici soprattutto in termini di accesso al credito agevolato. E' una strada nuova nel nostro mondo ma, magari con finanziamenti della comunità europea si potrebbe costruire un progetto che preveda un mansionario, una guida per certificare anche le imprese del commercio su aree pubbliche.

18) - SOSTEGNO ECONOMICO ALLE IMPRESE

La forte e qualificata presenza di operatori su area pubblica passa anche dalla necessità di avere un adeguato credito agevolato per le singole imprese. Con i consorzi fidi, soprattutto nella nostra regione ogni operatore ha avuto la possibilità di rinnovare e adeguare i propri mezzi e le proprie strutture. E' un sistema da conservare e magari integrare con finanziamenti ai consorzi o società di operatori che vogliono intervenire in modo collettivo nelle aree di mercato e nell'offerta di nuovi servizi alla clientela.

19) - INIZIATIVE STRAORDINARIE, OCCASIONALI E FUORI DALLA PROGRAMMAZIONE COMUNALE

Oramai il territorio della regione è invaso da eventi domenicali fuori programma che sono diventati essenziali per l'economia di ogni singola impresa. E' una tendenza che non abbiamo voluto noi, qualche volta l'abbiamo subita e anche ostacolata ma che sappiamo essere figlia delle modificazioni della società. Non possiamo farci nulla se il consumatore si è abituato alla domenica dello shopping; il problema è che se non siamo noi i protagonisti, ci pensano altri ad occupare i nostri posti e le nostre piazze. Allora, secondo me, è meglio gestire noi queste iniziative; vuol dire programmarle meglio, senza abusi e magari con quell'equilibrio che serve per non mettere in crisi il mercato settimanale. Un'altra buona regola da rispettare riguarda le singole provincie; oramai in ogni capoluogo vi è un consorzio o società di operatori che si occupa delle iniziative. Allora è necessario non invadere il campo altrui e rimanere nell'ambito provinciale per non andare a creare un clima di tensione con altre zone. Non è facile resistere alla voglia spasmodica dei comuni di richiedere di continuo mercati domenicali di ogni specie. Va ricordato agli amministratori che il commercio è fatto di regole e di equilibri che non vanno sempre soppiantati nella logica perversa che ogni comune vuole avere sempre tutto.

20) - MERCATI NON PROFESSIONALI: HOBBYSTI, ANTIQUARI, RIGATTIERI

Da diversi anni abbiamo assistito alla proliferazione di mercatini, denominati anche con titoli romantici e di richiamo, che vedevano la partecipazione di soggetti NON IMPRENDITORI;

in questi mercatini si ponevano e si pongono in vendita merci di ogni genere, sia nuove che usate e di tutti i prezzi.

Il fenomeno, nel suo crescere e svilupparsi, è sempre più aumentato nei numeri poiché spesso favoriva la partecipazione di persone già occupate e che svolgono spesso questa attività come "doppio lavoro".

Sono lontani i tempi in cui si sgomberava la cantina e si puliva la soffitta e, nel trovare cose simpatiche, magari vecchie e con la loro storia si decideva di tentare di venderle in piazza !!

Nel tempo è pressoché scomparsa la visione dell'approccio romantico a questa voglia di fare impresa, di fare "il commerciante per un giorno" ma senza essere imprenditori; di fatto oggi i partecipanti godono nel "vendere" senza essere obbligati ad alcuna norma fiscale, tributaria e autorizzativa.

Le persone che oggi svolgono questa attività per molti giorni all'anno, di fatto sono dei veri e propri commercianti-professionisti che acquistano, anche dai grossisti dei commercianti regolari e rivendono sui banchi delle piazze di tutta Italia.

Sono persone che viaggiano, anche in tutta europa, per acquistare vari pezzi da rivendere in italia.

Nei mercati francesi ed inglesi, oltre a quelli dell'est-europa si vedono sempre di più questi "Hobbisty" riempire i loro costosi camper di vari oggetti, per poi rivenderli nelle nostre piazze.

L'Hobbista di mestiere ha automezzi e attrezzature come gli operatori regolari e fa centinaia di chilometri per raggiungere i mercatini, sparsi in tutta Italia.

Sono centinaia i " mercati degli hobbisty" che si svolgono nella nostra Regione, soprattutto nei comuni piccoli e piccolissimi, dove gli Assessori di turno, con poche idee e scarse risorse, si inventano queste manifestazioni, potendosi tenere le mani libere dal rispetto della normativa in essere. Il loro motto sembra essere : " Decido solo io e faccio quello che mi pare senza rispettare alcuna norma ".

Infatti, rispettare la norma sarebbe più problematico, per questi piccoli assessori poco inclini a concertare con il tessuto sociale ed economico locale, queste vere e proprie espressioni commerciali, fuori da ogni programmazione territoriale.

E, si badi bene, con l'attuale normativa si potrebbero organizzare tutti i mercati che si desiderano, compresi quelli con gli Hobbisty ma con una differenza : per parteciparvi occorrerebbe essere IMPRESA.

Va detto che l'Emilia Romagna ha una normativa di settore (Commercio su Aree Pubbliche) fra le più avanzate d'Italia e che consente, nel rispetto delle regole e della concertazione, di fare, sviluppare e creare qualsiasi tipo di mercato anche specializzato, per hobbisty e non.

Ma questa norma, per noi validissima e ancora attuale, come detto, prevede che i soggetti che esercitano l'attività su area pubblica, siano commercianti, iscritti al registro imprese e con partita iva. E la stessa norma, di fatto, da comunque la possibilità, A CHIUNQUE, di ottenere gratuitamente l'autorizzazione commerciale per esercitare questa attività.

Quindi non esiste nessun ostacolo a diventare veri e propri commercianti se non quell'idea da "furbetti del quartierino" che i cosiddetti Hobbisti amano e godendo del richiamo e dell'appoggio delle piccole amministrazioni comunali, operano senza avere nessun obbligo, in barba alle leggi fiscali, con una sorta di lasciapassare per evadere le imposte.

Anzi, questo atteggiamento dei comuni e questa voglia di fare sempre e più mercati con Hobbisti sta avendo due risvolti :

- sempre più comuni e privati organizzatori di mercati, privilegiano la partecipazione di NON COMMERCianti; ciò significa che i veri commercianti, sempre più spesso, rimangono a casa !
- stiamo assistendo alla fuoriuscita di chi ha regolare licenza dal mondo dell'impresa : i commercianti in attività si sentono "presi in giro" da questa situazione e abbandonano la loro posizione regolare per entrare in un mondo privo di regole.

Da una nostra ricerca le iniziative dove sono presenti gli Hobbisty sono centinaia in tutta la Regione e, questo fenomeno va regolamentato ma nella direzione giusta e con senso di responsabilità.

Questo Sindacato non si vuole sottrarre al proprio ruolo e comprende le modifiche e le dinamiche commerciali in atto.

In ogni caso riteniamo che nuove norme nel settore del commercio non debbano diventare la scorciatoia per uscire ed evadere da principi di legalità consolidati e certi nel tempo.

Non vorremmo mai una norma che favorisca l'uscita e l'abbandono dal titolo di impresa degli attuali operatori per entrare in questo ovattato mondo dei " senza partita iva "

La costruzione di questa norma va spogliata dall'interesse politico di parte poiché la tutela dell'impresa è sicuramente bipartisan e va a beneficio di tutti.

Per l'ANVA questa norma, oramai necessaria, per ritenersi utile deve rispettare due principi :

- consentire di dare una regolamentazione ad un settore fino ad ora privo di regole, di quantificarlo e di organizzarlo al meglio, nel principio della qualità commerciale e della tutela del consumatore;
- consentire di limitare nel tempo un esercizio di attività che produce reddito e che se oggettivamente remunerativo deve favorire l'entrata nel mondo reale e regolamentato dell'impresa, con il rispetto di tutte le regole della nostra legislazione;

Solo sulla base di questi principi e obiettivi abbiamo condiviso e collaborato, alla stesura di un testo di legge che avesse un senso.

Il dibattito all'interno dell'ANVA è stato forte ed acceso poiché un Sindacato d'impresa che tutela aziende non può avvalorare una norma che da legittimità e riconoscimento ad un soggetto che impresa non è e che si pone in competizione ed in contrasto con gli Operatori che noi tuteliamo e che rappresentiamo.

Non potremmo mai accettare che questa operazione diventasse, per i cosiddetti Hobbisty, uno stile "a vita" e, men che meno, accettare uno snaturamento della norma, senza filtri d'ingresso che semplifichi ulteriormente quel minimo di regole che, noi riteniamo, aiutino il settore ad organizzarsi meglio.

Che senso avrebbe rimanere impresa quando a fianco e in sostituzione dei commercianti vengono graditi e favoriti gli Hobbisty ?

Che senso avrebbe continuare a detenere una licenza commerciale ?

Dato che questa è diventata un'attività a tutti gli effetti è opportuno prevedere un costo d'ingresso di sostanza e una precisa scadenza temporale, con l'indicazione esatta del numero di mercatini svolgibili.

Se si lasciano le maglie troppo larghe può succedere come nella normativa che regola l'attività di Bed and Breakfast che, a seguito di una prima norma non precisa nel numero delle presenze turistiche, la si è dovuta correggere limitando il numero dei pernottamenti in quanto si stava trasportando il settore verso una competizione insana col mondo alberghiero.

Da ultimo ribadiamo che l'ANVA è abituata al confronto e a tutti i ragionamenti possibili su questo tema e ci rendiamo fin d'ora disponibili a collaborare con chiunque per produrre una norma degna di questo significato.

21) - SPUNTI E ITINERANTI

Da tempo sento riferire da diversi operatori che questa facoltà data a chi si presenta al mercato per occupare il posto del collega assente non è più un'opportunità per il mercato ma comincia a creare problemi, sia di vivibilità che di vantaggio commerciale. Mi chiedo se un'operatore spuntista debba rimanere tale per tutta la vita e che quindi, ad un certo punto, debba decidersi se comprare o vedersi assegnati i posteggi che frequenta oppure, in una logica perversa non preferisca lui rimanere tale, appunto tutta la vita. E' una libera scelta che però non può pesare sui colleghi del mercato. Io credo che bisognerebbe favorire le merceologie mancanti e anche l'occupazione del posteggio libero a favore dell'operatore/i confinante. Quindi, andando al superamento graduale delle liste dei spuntisti per far elevare questa storica precarietà ad una necessità di certezza imprenditoriale.

22) - ORARI DEI MERCATI

La questione degli orari dei mercati assomiglia molto all'idea della nazionale di calcio dove, ognuno di noi, ha la formazione giusta e soprattutto diversa, in tasca. Anche io ho la mia. In ogni caso sto sul generale ma sottolineando due punti. Il primo : è il momento di cambiare qualcosa, magari con qualche sperimentazione; mantenendo il monte ore giornaliero qualche prova va fatta.

Apriamo più tardi e chiudiamo più tardi, magari in quei mercati del venerdì e sabato. Non possiamo continuare a chiudere i banchi quando la gente potrebbe venire a comprare. Non è una tendenza che determiniamo noi. Così la subiamo e non reagiamo al cambiamento. Lo so che è dura e che molti non sono d'accordo ma dobbiamo fare uno sforzo per ragionare verso il consumatore e non contro.

La seconda questione attiene alla competizione all'innovazione che vogliamo dare a questo settore. Tutto il mondo del commercio, nella risposta ai consumatori cambia; ora, il commerciante su area pubblica sarà anche il fenomeno che non sbaglia mai, ma ci dobbiamo saper interrogare.

Non è possibile rimanere inchiodati ad un'abitudine e ottusamente non volerla cambiare. Questo ci fa male e ci fa perdere competitività (i consumatori vanno da un'altra parte !!) e quindi forza economica. Credo che anche per questo un sano decisionismo vada perseguito.

Da ultimo, consentitemi di ringraziare l'insieme dei colleghi, operatori e funzionari che fanno parte del gruppo dirigente dell'anva, a tutti i livelli.

Non è facile lavorare con poco tempo a disposizione e con colleghi che sono anche lontano. Ma in questi mesi, con tutti, ho avuto modo di verificare come l'essere squadra, il parlarsi, il relazionarsi, sia il vero valore aggiunto di questo sindacato. Noi ci siamo e siamo anche tanti. L'anva è diffusa nel territorio ed è interlocutore credibile per le amministrazioni.

Questa è la nostra vera forza e in questi mesi, dove abbiamo lavorato più intensamente è venuta fuori la vera ricchezza di questo sindacato di cui mi onoro di far parte.

Vi ringrazio di cuore.