



LIBERALIZZAZIONI



Edicole

L'EDICOLA DELLA DISCORDIA

Liberalizzazioni: nel pacchetto restano solo i giornalisti Incontro con la categoria per scongiurare la serrata

L'EDICOLANTE

“Non si venderà una copia in più”

di Chiara Paolin

Stamattina, alle sei meno dieci, Alberto Mencaroni ha aperto la sua edicola sulla strada che porta da L'Aquila verso Campofelice. È il classico gabbiotto, nove metri quadrati dove ospitare più di duemila testate in vendita per dodici ore al giorno, domeniche a turno comprese. La temperatura di primo mattino è sette gradi sotto lo zero, durante il giorno sta poco sopra. Secondo il decreto Monti, si tratta di un'attività privilegiata: la vendita dei giornali non può più essere un'esclusiva legata alla concessione comunale, si liberalizza.

Che ne pensa, Mencaroni?
Se anche domani aprissero altre trentamila edicole, pensa che il giornale costerebbe meno? Gli editori abbasserebbero il prezzo vendendolo al bar o dal tabaccaio? Dalle sperimentazioni del 1995 abbiamo capito che non funziona così: anche nei supermercati resta il prezzo imposto, nessun vantaggio per l'u-

32 mila
RIVENDITE
IN ITALIA

50 mila
IL NUMERO
DEGLI ADDETTI

tente.
Però nuovi posti di lavoro, più vendite per un mercato da sempre fragile.

Nessun lavoro in più, semmai la morte dei cinquantamila addetti: famiglie, gente che ha messo ogni risparmio e ogni minuto della sua vita nell'attività. Quanto alle vendite, dubito che la soluzione sia aumentare i punti

commerciali.

Allora a cosa serve la liberalizzazione delle edicole?

A concentrare nelle mani dei distributori-editori l'intera filiera. Oggi Rcs e Mondadori sono leader nella distribuzione nazionale, di fatto condizionano il mercato dei distributori locali, cui poi devono rifarsi gli edicolanti accettando quantità e qualità delle forniture.

La parità di trattamento impone di regolare la presenza delle testate, per garantire il pluralismo.

Capisco la necessità dell'assortimento, ma se io sono un commerciante devo avere la possibilità di chiedere più copie di un certo giornale e meno di un altro. Invece in pratica ci sobbarchiamo l'acquisto anticipato di tanti prodotti poco appetibili: mensili, bimestrali, roba iperspecialistica che resta in edicola un sacco di tempo, e solo col reso ci viene ripagata.

Vuol dire che gli editori scaricano sulle edicole alcuni costi della commercializzazione?

Certo. E se penso che certi giornali hanno anche gli aiuti di Stato, gli sgravi fiscali, eccetera eccetera, mi sento davvero preso in giro quando mi dicono che il problema sono io.

Sciopererà?

Sarebbe meglio riuscire a evitare un fermo di tre giorni che manderebbe in tilt tutto il sistema. Anche se non si vendono i giornali, bisogna anticipare le somme dell'acquisto, e sono migliaia di euro. Ma lo scoperto di tre giorni dovuto al mancato incasso metterebbe nei guai gli edicolanti bloccando automaticamente le forniture anche nei giorni successivi.

Allora che deve dire oggi il sottosegretario per convincervi?

Malinconico conosce perfettamente il sistema, mi aspetto da lui un'indicazione precisa sulla riforma che attendiamo da anni. Ma se non si considera l'intera catena, non ci sarà una vera soluzione: solo la soppressione dell'ultimo anello. Che siamo noi.

Con questo primo confronto, fra un edicolante e un tabaccaio, comincia il dibattito sul Fatto Quotidiano sulle liberalizzazioni che il governo di Mario Monti ha promesso di fare e che, per il momento, si fermano davanti alle rivendicazioni delle varie, numerose e multiformi categorie.

La prossima puntata sarà dedicata ai pro e ai contro della vendita dei medicinali di fascia C non soltanto nelle classiche e tradizionali farmacie. Ascolteremo i pareri dell'uno e dell'altro per capire le ragioni di ciascuno coinvolto in queste possibili riforme.



(FOTO EMILEMA)



LECCA LECCA

Una cravatta è per sempre

NON STUPETEVI se nei prossimi giorni vedrete tutti i giornalisti del Corriere sfilare per strada con le cravatte di Marinella intorno al collo. Non è una moda, è Natale. Una paginata quasi completa per raccontare al mondo quanto sono belle, eleganti ed eterne le cravatte della storica boutique napoletana. E poco importa se si può arrivare a spendere cifre molto elevate per un taglio di seta; per chi si mette in fila davanti al negozio - ci racconta lo scoop del Corsera - la crisi non esiste. Anzi, apprendiamo che la fila è addirittura "piacevole", come spiega una signora che evidentemente ha appena addentato una sfogliatella gentilmente offerta dal Signor Marinella. "E sapeste come è piacevole dentro, con i commessi e le commesse che danno consigli, sono attenti, hanno pazienza. Non spingono per convincerti a comprare, vogliono che il cliente esca soddisfatto". Altro che quegli sfigati dei commessi dei grandi magazzini, che magari lavorano per pochi euro l'ora e senza diritti. E poi, scusate, una cravatta è per sempre: "Serve sempre - ci informa un'altra cliente - Una volta è per il marito, una volta per il figlio, una volta per il genero, ma come si fa a passare Natale senza passare di qua?". Infatti il Corriere non si è fatto sfuggire la ghiotta occasione.

IL TABACCAIO

“È la legge del più forte”

Non è facile parlare con Franco. La porta della sua tabaccheria, nel quartiere Prati di Roma, si apre e si chiude in continuazione. Sigarette. Ricariche telefoniche. Un pacchetto regalo. Due gratta e vinci. Una bolletta e una multa da pagare. **Il lavoro non manca.** È Natale, tutto più complicato.

E mettersi a vendere anche i giornali come sarebbe?

Non so, ma è un prodotto anche quello.

In effetti voi avete di tutto, dai cosmetici ai quaderni scolastici, dai servizi telematici alle sigarette. Non sarete ingordi?

Bisogna fare così per tenere il giro. Non è che ci divertiamo a vendere di tutto. Semplicemente, proviamo a restare sul mercato. Negli ultimi anni abbiamo avuto un bel calo, alcuni già hanno disdetto le convenzioni per i pagamenti delle bollette, non ci si guadagna niente.

comunque semplice.

I suoi colleghi non amano parlare coi giornalisti, lei è l'unico disponibile sui cinque dell'isolato.

Vabbè, non è bello quando ti senti accusato di voler rubare il lavoro a un altro.

Dica la verità, voi guadagnate più di loro.

Ma che vogliamo scatenare una guerra tra poveri? Poi ci sono altre categorie che potrebbero subentrare. Soprattutto i bar, le librerie, anche se penso più che altro a un modo diverso di vendere i giornali associandoli a certi tipi di locali dove si mangia, si ascolta la musica. Non è detto che sia negativo un passaggio a un consumo nuovo della carta stampata. Capisco la difficoltà degli edicolanti, ma tanto tocca a tutti prima o poi: i piccoli cedono davanti ai grandi, il nostro sistema economico porta alle concentrazioni.

Però voi avete il lavoro garantito: sigarette, marche da bollo, lotterie varie. Sarebbe contento lei se domani mattina gli edicolanti potessero liberamente offrire gli stessi servizi facendovi la concorrenza?

È vero, noi un lavoro ce l'abbiamo di sicuro, ma garantisco che non navighiamo nell'oro. La crisi sta colpendo tutti i redditi medio-bassi, dovremmo studiare qualcosa per aiutare la classe dei lavoratori semplici, dei negozianti, dei piccoli imprenditori. Magari tassando i grandi patrimoni e la gente che i soldi ce li ha davvero. **Quindi crede o no alle liberalizzazioni?**

A quelle vere sì, ma sulle grosse cose. Banche, energia, roba così. Ma se non sono riusciti nemmeno ad aprire la questione dei tassisti, figuriamoci come possono metter mano su questi equilibri colossali. È un governo tecnico che cammina sulle uova. I partiti vogliono vivacchiare fino alle elezioni. Ci andranno di mezzo quelli che non c'entrano niente, come al solito.

1.200
EURO LO STIPENDIO
MEDIO MENSILE

80 mila
EURO IL PREZZO
DI UN GABBIOTTO

L'ipotesi giornali la convince? Se venisse confermata la logica della sperimentazione anni Novanta, avreste anche il vantaggio di vendere solo i prodotti più richiesti dal mercato.

Inutile negare che l'ipotesi sia interessante, ma finora pochi di noi l'hanno sfruttata. Servono spazi adatti, orari di consegna particolari, non sarebbe