

il Giornale.it

articolo di mercoledì 26 ottobre 2011

Commercio, nella lotta tra grande e piccolo l'Italia punta sulla qualità

di Andrea Cuomo

In «Big&Small», convegno organizzato per il quarto anno dalla Methos all'hotel Rome Cavalieri giovedì 27 e venerdì 28, esperti e imprenditori parlano di come il nostro Paese possa affrontare l'internazionalizzazione del commercio

Tra grande e piccolo, l'Italia non può che scegliere la qualità. Inutile infatti con i numeri giganti e con l'offerta massificata che il nostro paese può superare il momento di crisi, colmare il divario che ci separa dai nostri principali competitor, specialmente nel settore agroalimentare. E quindi largo alla qualità dei prodotti, che per fortuna da noi non manca. E largo a servizi accurati e innovativi, all'internazionalizzazione, alle nuove strategie di comunicazione. «Qualità - spiega Mauro Loy, amministratore unico della Methos, società di consulenza al marketing - vista sia come una richiesta da parte del consumatore per essere rassicurato in questo momento di profonda incertezza, sia come opportunità per portare nel mondo il made in italy con produzioni di alta fascia, come imposto dall'attuale polarizzazione del mercato. Siamo il Paese con il maggior numero di prodotti a denominazione di origine ed è proprio su questo tavolo che dobbiamo giocare le nostre fiches».

È questo uno dei temi principali che sarà affrontato nel corso di «Big&Small», il convegno che si svolgerà giovedì 27 e venerdì 28 ottobre a Roma, all'hotel Rome Cavalieri di via Cadlolo 101, organizzato dalla Methos per il quarto anno. «Big&Small - spiega Loy - già dal nome dichiara il suo intento principale che è quello di dar voce tanto al grande, e quindi al mondo della distribuzione organizzata, che al piccolo, ovvero il dettaglio definito "tradizionale", che oggi è un vivace protagonista dello scenario distributivo».

«Big&Small» sarà l'occasione perché i diversi attori si siedano attorno per parlare del difficile scenario attuale e per cercare di sviluppare nuove idee per il cambiamento. Tre i momenti in cui si articola l'evento. Si parte alle 17 di giovedì 27, quando si parlerà di «Commercio e attività produttive: dal "made in" alla competitività internazionale». Sul palco si alterneranno come relatori, tra gli altri, Pietro Modiano (presidente Nomisma), Giuseppe De Rita (presidente Censis), Valerio Valla (partner Studio Valla) e Pier Paolo Celeste (esperto di internazionalizzazione) che affronteranno argomenti di scottante interesse come lo scenario economico italiano, l'impatto della recessione stile sugli stili di vita, i mercati internazionali come opportunità per le imprese italiane. Le altre due parti del convegno si terranno venerdì 28: la mattina, con apertura alle 10, riflettori puntati su «I rapporti nella filiera agroalimentare, tra conflittualità e collaborazione». Non mancheranno approfondimenti di alto profilo su filiere fondamentali del comparto come vino (con Rolando Chiossi, vicepresidente del Gruppo Italiano Vini) e olio (con Giovanni Di Genova, coordinatore del Mipaaf) ed excursus sul nuovo ruolo dei centri

agroalimentari (con Fabio Massimo Pallottini, direttore Generale Car Scpa) nonché sull'importanza della certificazione e sul rapporto tra industria e distribuzione. Chiusura, nel pomeriggio di venerdì (con inizio alle ore 14), con un focus su «Ipermercati, Superstore e grandi superfici specializzate. I nuovi scenari di innovazione e sviluppo», con interventi di qualificati esperti che tratteranno i temi più caldi della grande distribuzione organizzata, anello essenziale tra il mondo della distribuzione e l'universo dei consumatori.

«Consumatore che Methos pone comunque al centro del convegno – spiega Loy – studiandone caratteristiche e tendenze in questo momento di particolare congiuntura economica. A “Big&Small” parleremo infatti delle scelte delle famiglie italiane in questa delicata fase di contrazione economica e le confronteremo con quelle degli altri Paesi europei. Scopriremo così che a un consumatore vulnerabile, attento alla qualità, al prezzo e alla ricerca di rassicurazione durante il processo d'acquisto, risponde una distribuzione che ha messo al centro dei processi di razionalizzazione la prossimità. Quest'ultima si configura come un'opportunità, sia per i big che per gli small, di intercettare nuovamente un consumatore nomade e sprecone che, durante l'anno, getta nella spazzatura oltre 400 euro di prodotti alimentari non consumati». Per partecipare a «Big&Small» è prevista un'iscrizione a pagamento per la sessione del 27, che comprende anche una cena di gala (300 euro), per le sessioni del 28 (200 euro) e per tutte le sessioni con cena di gala (400). Segreteria organizzativa Methos, viale Vaticano 79/80, Roma, tel. 0639749038, fax 0639725

© IL GIORNALE ON LINE S.R.L. - Via G. Negri 4 - 20123 Milano - P.IVA 05524110961