

Le Convenzioni con aziende e negozi sono un aspetto importante, per i CRAL e le associazioni in genere.

Le peculiarità della nostra Cooperativa ci costringono ad una articolazione del nostro intervento.

Infatti, anche grazie alle nostre attività commerciali, ricreative e sportive, siamo noi stessi fornitori di beni e servizi.

In questo senso ci troviamo impegnati direttamente nell'acquisto e nella distribuzione di beni a condizioni vantaggiose per i soci, o a fornire condizioni d'accesso alle strutture in nostro possesso a prezzi ridotti, anche laddove sono gestite da terzi.

Un esempio per chiarire il concetto: la convenzione con la libreria Feltrinelli di Firenze, con lo sconto del 10% sull'acquisto dei libri, tramite lo spaccio noi possiamo praticare sullo stesso oggetto uno sconto del 20%, in più con un ritiro dell'importo nella busta paga del mese successivo.

Per completare le offerte per i soci non vogliamo negarci la possibilità di stipulare accordi e convenzioni anche con i nostri "Competitor", anche se è evidente che l'approccio, l'energie da spendere devono da noi essere indirizzate laddove l'intervento a favore del socio ha più effetto.

D'altra parte in virtù delle molteplici licenze che abbiamo noi possiamo vendere di tutto, dobbiamo però trovare il modo giusto per svolgere questo compito. Un dato significativo che può far riflettere è questo: siamo l'unica realtà legata ad aziende ed enti che continua ad avere un'attività di vendita propria.

Fare e seguire le convenzioni richiede comunque un impegno, la FLOG ha ripreso da qualche anno a ragionare su questo, lo provano le convenzioni con la MVCamping, con il distributore ERG di Via, la maglieria della ditta ElleBi Italia pubblicizzata nell'ultima pagina di questo giornalino.

Ragionare significa anche evidenziare i punti critici della nostra azione e trovare il sistema di migliorarli; i punti critici che abbiamo evidenziato sono i seguenti:

a) Pluralismo di convenzioni. Convenzioni che riescano a coprire

il più possibile tutti i settori del commercio e dei servizi

b) Presenza nel territorio. Le convenzioni non possiamo pensare di farle con aziende che si trovano nelle immediate vicinanze dei siti produttivi anche perché le aziende che fanno riferimento a FLOG sono poste a diversi chilometri di distanza. Inoltre molti lavoratori utilizzano mezzi pubblici o vengono da comuni lontani, sarebbe quindi interessante avere convenzioni con più aziende per gli stessi prodotti dislocate in diverse zone della nostra regione.

c) Certezza dell'offerta. Avere una garanzia che le condizioni della convenzione siano rispettate.

d) Garanzia dell'offerta. Avere una garanzia che le condizioni della convenzione siano vantaggiose rispetto alle offerte praticate dal negozio ad acquirenti non convenzionati.

e) Interazione. Sistema di controllo e dialogo tra i soci e gli agenti che stipulano le convenzioni per monitorare l'andamento delle convenzioni in essere, per migliorarle o proporle delle altre.

Il lavoro da fare per risolvere questi punti è tanto, abbiamo pensato che farlo assieme ad altri soggetti, che affrontano questi problemi da anni, possa essere vantaggioso per tutti.

Per questo nel 2006 la FLOG sta lavorando per adottare in via sperimentale un sodalizio con un soggetto terzo fornitore di servizi per i CRAL, quali attivazione, controllo e pubblicità delle convenzioni.

Esistono diverse associazioni che sono attive in questi campi.

L'adesione non comporterà nessun esborso economico da parte dei soci, sarà la FLOG che verserà una cifra annuale commisurata al numero di iscritti al nostro libri soci.

I soci poi che vorranno usufruire di questi servizi dovranno compilare un modulo che metteremo a disposizione, e si vedranno rilasciata o una tessera tipo Bancomat un bollino da applicare sulla nostra tessera sociale.

Flog e il nuovo soggetto uniranno le loro convenzioni e la gamma dell'offerta, sarà immediatamente ampliata.

Alcune di queste associazioni pubblicano una loro guida e allora soci oltre l'informativa delle convenzioni effettuata me

dante questo giornalino, potranno usufruire di un periodico che raccoglie le convenzioni attive nell'anno, divise per settore e per città/comune, descrivendone le caratteristiche dell'attività e le condizioni d'offerta.

Tutte comunque mettono a disposizione per i soci un sito dove è possibile consultare le nuove offerte, proporre nuove idee o richiedere nuove convenzioni.

Altri tipo di servizio che questi enti realizzano è lo scambio d'offerte tra CRAL, un esempio per chiarire il concetto.

Un CRAL effettua una convenzione con un villaggio turistico per l'affitto di trenta

(30) bungalow nel mese di agosto, qualora rimangono dei periodi liberi, qualsiasi associato può usufruire di quell'accordo alle stesse condizioni del CRAL proponente.

Il sodalizio con questi Enti non esaurisce l'impegno della FLOG nel campo delle convenzioni, l'accordo è solo l'acquisizione di un partner, che ha competenze specifiche in questo settore, ma con cui dobbiamo dialogare e lavorare per risolvere quei problemi che evinciamo all'inizio di questo articolo.

Importantissimo in questo senso potrebbero essere le convenzioni nel settore sanitario, è matura nell'opinione pubblica la discussione sul prezzo dei medicinali.

La questione viene affrontata da diversi punti di vista, chi vorrebbe che in nome della libera concorrenza, i medicinali possano essere venduti anche nei supermercati, in modo da calmarne il prezzo, come avviene per altri prodotti, a questo si oppone chiaramente la corporazione dei farmacisti.

Per un costo imposto ai medicinali si oppongono le case farmaceutiche, ricordando a tutti i costi della ricerca, e tutti i problemi connessi che anche noi nel numero 2 di questo giornalino abbiamo sfiorato parlando di diritti d'autore, marchi e brevetti.

Il governo consapevole che il problema esiste ha fatto finta di occuparsene, con l'autorizzazione / invito alle farmacie ad applicare uno sconto, fino al massimo del 20%, (perché poi abbia voluto mettere un limite non lo s'è capito), sul prezzo dei medicinali di fascia C.

E' evidente che senza un obbligo di legge, le farmacie difficilmente praticheranno questo sconto, e infatti tutti i monitoraggi della associazioni dei consumatori, del ministero, e degli enti locali confutano questa banale previsione.

Una convenzione su questo, con farmacie distribuite sul territorio, potrebbe essere una delle prime cose importanti che FLOG potrebbe costruire, non darà facile, ma non possiamo esimerci da osare.