

zione e che quelle già operanti sono solo l'inizio di un processo di rinnovamento che ha orizzonti più estesi; in secondo luogo sembra e mergere una forte preoccupazione non solo per il rinnovamento in corso ma soprattutto per le incertezze che sembrano pilotarlo, come si ascrive da una diffusa sfiducia rispetto agli interventi pubblici sul settore; tali preoccupazioni sono altresì influenzate dalla concomitanza della crisi economica che, in Piemonte, ha giocato particolari effetti depressivi sui consumi commercializzati, modificando in parte anche i flussi domanda-offerta fra le diverse tipologie.

1.2. La situazione economico strutturale delle imprese moderne de- specializzate

Analogamente alla differenziazione organizzativa del dettaglio tradizionale anche il comparto moderno si estrinseca in punti di vendita molto diversificati non solo sotto il profilo dimensionale ma anche sotto quello della gestione delle vendite. E la differenziazione più evidente, che discrimina nettamente il dettaglio di maggiori dimensioni, è quello tra tipologie che si organizzano a discount e tipologie che non adottano tale tipo di politica commerciale, tanto che possiamo fare riferimento a un dettaglio "moderno tradizionale" e un dettaglio "moderno a discount".

Per tale motivo i dati dei bilanci aziendali sono stati organizzati per cogliere le peculiarità distintive fra i due modelli e le diversificazioni operative presenti al loro interno.

Il discount, com'è noto, è una tecnica di gestione basata su di una politica di estrema compressione dei margini, e su un'elevata