

D.IT, PATTO DI TRASPARENZA

LA PRESIDENTE DONATELLA PRAMPOLINI INVOCA LA COLLABORAZIONE TRA RETAIL E INDUSTRIA PER PATTUIRE AUMENTI E RIDUZIONI DI LISTINO IN FUNZIONE DELL'ANDAMENTO DEI PREZZI DI PRODUZIONE

Manuela Falchero

“Il retail è un malato terminale che necessita di una terapia d'urto”. Le parole di **Donatella Prampolini, Presidente D.It**, lasciano ben poco spazio all'ottimismo. “La dimensione della crisi che si sta abbattendo sul sistema distributivo – spiega Prampolini – è sottovalutata. I rincari delle materie prime, dei servizi logistici e dei costi del packaging si erano fatti sentire già da tempo, ma in qualche misura la distribuzione era riuscita a governarli, riducendo i margini operativi e facendo così da ammortizzatore nei confronti dei prezzi al consumo. E questo perché non ci si era dovuti confrontare con fiammate forti quanto quella che ha toccato il comparto energetico nello scorso mese di luglio. Nel bel mezzo dell'estate è scoppiata in faccia a tutti una bomba: le bollette, alla prova dei conti, sono quintuplicate rispetto al 2019. Uno shock che ha fatto saltare tutti i budget costruiti sulla scorta dello scenario vissuto nel primo semestre. E che ha messo davanti a un problema ormai fuori controllo: **gli importi degli investimenti gestionali, infatti, sono ormai talmente elevati da precludere ogni possibilità di assorbimento da parte del retail. Ci troveremo quindi costretti a**



Donatella Prampolini
Presidente D.It

scaricare sul consumatore gli aumenti che ci verranno chiesti a monte della filiera, consapevoli che questo determinerà riflessi negativi sui consumi. Ma la situazione non lascia alternative. Già così siamo purtroppo destinati a chiudere i conti in pesante perdita. Lo dice la matematica: se tutto funziona, **i bilanci possono fare registrare un utile compreso tra lo 0,5% e l'1%, che si deve però confrontare un'incidenza dell'energia elettrica arrivata a toccare quota 7-8%, contro un valore medio ante-crisi non superiore all'1,5-2 per cento.** Uno scarto che non si

riesce a coprire neppure azzerando le plusvalenze. E purtroppo non è tutto, perché, a brevissimo termine, siamo fatalmente destinati a dover affrontare anche la mancanza di liquidità”. Il confronto con l'industria che si aprirà nelle prossime settimane promette quindi di non essere affatto semplice. “La situazione – afferma Prampolini – richiede che si possa mettere in campo un patto di trasparenza molto forte tra le parti. Il che significa mettersi nelle condizioni sia di pattuire aumenti quando ve ne è la necessità oggettiva, sia di ritoccare all'ingiù i listini ove se ne presentino le condizioni. E questo perché nei consumatori alberga il timore, purtroppo non privo di fondamenti, che, quando si supererà l'effetto inflattivo o si riuscirà a mettere un tetto al prezzo dell'energia o ancora terminerà il conflitto russo-ucraino, i prezzi non vengano ridotti. La storia purtroppo ci insegna che spesso è accaduto così. Oggi invece occorre che industria e distribuzione seguano in maniera chiara l'andamento dei costi delle materie prime e dell'energia. In altre parole, **occorre mettere fuori dalla partita le spinte speculative, che in questi mesi, non possiamo negarlo, ci sono state.** Occorre, insomma, un senso di responsabilità di tutti gli attori coinvolti, nella consapevolezza che trattiamo di beni di prima necessità”.

RIDUZIONE DELL'IVA, I PRO E I CONTRO

In questo quadro, un aiuto potrebbe venire anche da interventi esogeni. “Si parla, per esempio, di riduzione dell'Iva – dice Prampolini –. Ma da quanto ho potuto verificare dalle tavole istituzionali di confronto a cui ho partecipato nel mio ruolo di vicepresidente di [Confcommercio](#), la misura non è ben vista dai sindacati, perché tocca trasversalmente tutta la popolazione, offrendo quindi un beneficio tanto ai redditi più bassi quanto a quelli più alti. A nostro avviso, invece, si tratterebbe di un ottimo

segnale, perché darebbe fiato al potere di acquisto delle famiglie, anche se non inciderebbe in prima battuta sui nostri conti". **C'è poi il tema dei crediti di imposta, che "al momento - dice Prampolini - sono ridicoli: pur essendo forte consumatore di energia, il retail infatti non è considerato un settore energivoro. Oggi contiamo quindi su un'aliquota del 15%, che auspichiamo arrivi al 50%, così come chiesto dall'Associazione di categoria.** Ma se anche così fosse, questa agevolazione sarebbe lontana dal poter compensare aumenti che hanno fatto moltiplicare per 5 i valori delle bollette ante crisi". Come dire insomma che, se pur arriveranno, questi aiuti non risolveranno il problema. "Rischiano di essere marginali - ammette Prampolini -. L'unica vera svolta può essere rappresentata dall'adozione di un tetto al prezzo dell'energia. E se non riesce a introdurlo in Europa, lo si

"La dimensione della crisi che si sta abbattendo sul sistema distributivo è sottovalutata"



Donatella Prampolini ricopre anche la carica di vicepresidente [Confcommercio](#)

faccia almeno in Italia. E ancora, è urgente approvare il disaccoppiamento del prezzo tra energia elettrica prodotta da gas e quella proveniente da fonti rinnovabili. Non ci sono altre strade, perché non credo che nessun gruppo al mondo possa sostenere i rincari attuali. Se non si interverrà presto con queste misure, temo assisteremo alla chiusura di tanti punti di vendita". Intanto, però, si cerca di ridurre i danni. E in questa direzione va, per esempio, la valorizzazione della Pl. "Sicuramente la nostra strategia si appoggerà molto sulla Mdd - anticipa Prampolini - perché ci consente di governare meglio le tante variabili in campo e di rispondere in modo più efficace alle richieste del mercato". Per contro, è plausibile attendersi una riduzione del ricorso alla leva promozionale: "Le insegne - nota Prampolini - stanno investendo molto sui panieri di prodotti a prezzi fissi". ■

© Riproduzione Riservata