

Se al guardiano della concorrenza mancano gli strumenti legislativi



Danilo Fatelli

All'inizio dello scorso novembre l'Antitrust - l'authority della concorrenza - ha avviato un'indagine sul potere contrattuale della distribuzione moderna, esercitato attraverso le centrali d'acquisto, supposto dominan-

1. Il potere della distribuzione sulla produzione è fisiologico
2. Occorre però una regolamentazione organica
3. I tempi di pagamento sono un fattore di competitività

te. Premesso che quando lo Stato si occupa di distribuzione vengono i brividi pensando ai disastri provocati dalla legislazione in materia, è nella natura delle cose che quando la distribuzione acquisisce la leadership del mercato lo fa imponendo insegne forti al cui interno i prodotti tendono a perdere la loro originalità e a confondersi con il super value dell'insegna. Il tema, ricorrente da quando esiste la distribuzione moderna, si articola in due ambiti che potremmo definire l'uno economico e l'altro normativo. Nel primo il prevalere della distribuzione moderna sulla pro-

duzione è limitato solo dal contropotere delle grandi marche internazionali, mentre per i prodotti agroalimentari, quelli freschi e locali che hanno caratteristiche sostanziali di prodotti banali, è inevitabile la loro sudditanza. La distribuzione moderna, ovviamente, assorbe grandi volumi, senza il gravame delle organizzazioni di vendita e dei mercati di intermediazione, favorendo il contenimento dei prezzi e i consumi; quindi, nonostante le dichiarazioni di buona volontà dei grandi gruppi distributivi, la selezione dei prodotti per i loro punti di vendita viene fatta solo in base a valutazioni di convenienza o di scelte di marketing retail. L'utopia del chilometro zero è destinata a restare tale, salvo che per i prodotti ad altissima deperibilità e/o banalità, reperibili localmente.

Modificare lo stato delle cose con interventi legislativi significherebbe tornare a un'economia autarchica che abbiamo conosciuto, con il monopolio delle banane, il contingentamento delle importazioni degli agrumi, le Iva differenziate ecc.

POCHE NORME MA EFFICACI

L'altro ambito in cui è coinvolto il rapporto fra produzione e distribuzione è quello normativo. Anche l'accettazione di principi di mercato liberali e della conseguente disparità di potere, non può prescindere dal rispetto di regole che impediscano violazioni dei diritti che si configurino come veri e propri abusi di potere. Questo è quanto sovente accade ed è aggravato dal fatto che nel nostro paese manca una regolamentazione organica della materia, mentre in Francia, la cui produzione agroalimentare è importan-

te quanto la nostra, l'argomento è da tempo oggetto di discussioni ed è disciplinato con leggi organiche (tra la metà del 1990 e oggi si sono succedute quelle note con il nome di Raffarin, Royer, Galland fino all'attuale legge per la modernizzazione dell'economia) che hanno fatto testo e arginato, ma non escluso, l'abuso di potere della distribuzione contenuto, per altro, con la limitazione delle aperture di nuovi punti di vendita.

La materia è complessa e si rischia, con un eccesso di norme, di ingessare il mercato, bastano poche regole, munite di sanzioni severe per colpire almeno gli abusi più gravi, come accade in Francia, i cui maggiori gruppi sono stati spesso multati dai tribunali di commercio per non avere effettuato le prestazioni pagate con i contributi promozionali.

SECONDO MARGINE E TEMPISTICHE

Due problemi richiedono una regolamentazione non procrastinabile: il cosiddetto secondo margine e i tempi di pagamento. Il primo ha assunto le connotazioni del balzello ingiustificato, in quan-

to non viene riversato sui prodotti e quindi non genera vendite aggiuntive per i produttori che lo finanziano. La dilatazione di tempi di pagamento (aggravati dai ritardi cronizzati) genera due tipi di problemi: uno ovviamente, di natura finanziaria che in tempi di restrizione del credito diventa motivo di sopravvivenza, l'altro, non meno importante, è quello del rischio di insoluto che aumenta in proporzione ai tempi di pagamento. È un argomento che, per eleganza, non si è soliti trattare e così eviteremo di citare casi concreti, ma è noto che la distribuzione ha accumulato nel tempo una serie di situazioni di insolvenza, anche importanti, e che alcune insegne regionali presentano da anni bilanci di grande problematicità, salvate solo per ragioni di difesa dell'occupazione. Senza affrontare problematiche riforme delle relazioni produzione/distribuzione sarebbe urgente introdurre, almeno, la disciplina dei tempi di pagamenti, iniziando da quelli dello Stato, limitando i ritardi a 45/60 giorni, in funzione del metodo di computo e facilitando il recupero del credito. ■

Grande distribuzione vs inflazione

1° quad. 2005 - 2° quad. 2010

Il contenimento dell'inflazione a opera della distribuzione e del comportamento del consumatore (variazione del mix) alla ricerca del miglior rapporto prezzo qualità



Fonte: elaborazione Conculter su dati Nielsen Top4Top e Istat