



# Borsa Merci fa rete con le imprese

■ di Barbara Trigari

## Confronta i listini pubblici dei Cedi e acquista al prezzo migliore

**A**cquistare a prezzo più basso, per aumentare i margini o ridurre i prezzi al consumo, è rilevante per la gestione di qualsiasi impresa di distribuzione, e per poterlo fare bisognerebbe confrontare i listini di tutti gli operatori, per poi procedere subito all'acquisto in rete con i voli aerei. A realizzarlo è *Borsa Merci* (BM), progetto sviluppato da **Unindustria** in partnership con **Warrant Group** e cofinanziato dalla **Camera di Commercio di Roma**. "Borsa Merci, spiega **Francesco Lazzarotto**, responsabile progetti speciali di Warrant Group e consulente per il progetto, opera come la casalinga che fa la spesa al mercato, da cui il nome: confronta le bancarelle, e poi sceglie quella più conveniente, a parità di qualità". Il

target sono i distributori dei beni di largo consumo: chi possiede catene di pdv e chi gestisce le piattaforme distributive, i Cedi, dai quali la distribuzione organizzata acquista le merci. "Il sistema non coinvolge la formazione del prezzo e non è una forma di mediazione commerciale, prosegue Lazzarotto, semplicemente confronta i listini pubblici dei Cedi, come in un magazzino virtuale, e procede all'acquisto al prezzo migliore, pagando immediatamente". Per il negoziante significa acquistare in promozione dai distributori l'80% delle volte, senza sottostare a vincoli contrattuali, quindi disporre di un risparmio nell'ordine del 20% a costi di gestione già dettratti: rimane spazio per abbassare i prezzi alla vendita senza ridurre, anzi aumentando, i margini. Per ora i prodotti coinvolti sono quelli grocery per semplicità di gestione rispetto a freschi e freschissimi, ma il sistema è facilmente adattabile ad altri ambiti, in particolare al non food.

### Contratto di rete

È il passo successivo che permette la concreta attuazione del progetto, previ-

sta entro fine anno: un contratto di rete aperto, stipulato tra i soggetti fondatori di BM (una sorta di consorzio tra professionisti con competenze complementari) e gli operatori della distribuzione che vi aderiscono (commercianti). I distributori non sono coinvolti se non nella condivisione (che già avviene) dei listini, e nemmeno l'industria che negozia autonomamente i propri contratti. Entreranno in gioco invece gli istituti di credito per sostenere gli operatori della d.o. con un sistema che anticipi il denaro per i pagamenti, suddivida equamente i costi del finanziamento e allo stesso tempo vagli l'affidabilità (credizia e settoriale) delle aziende che accedono alla rete. A BM tocca una percentuale fissa o in base ai volumi di acquisto.

### Circolo virtuoso

Una volta a regime su scala nazionale, BM porterà vantaggi ai medi e piccoli operatori, che potrebbero contare su benchmark di settore e competere realmente con la gdo abbassando i prezzi al consumo, grazie ai risparmi lato acquisti. L'industria a sua volta potrebbe essere spinta a rivedere i contratti con i distributori verso una maggiore razionalizzazione. "Al momento il progetto riguarda il Lazio -prosegue Lazzarotto- e non gestisce la qualità, ma abbiamo avuto manifestazioni di interesse da parte di Unindustria per l'applicazione a livello nazionale e su articoli come carburanti, tessile e moda. Quindi siamo in cerca di adesioni per dare una chiara definizione operativa al progetto entro l'anno". Non sarà necessario aderire immediatamente, perché per definizione BM ha una struttura aperta e presumibilmente si evolverà in base alle richieste e alle necessità degli operatori che decideranno di dagli fiducia. ●

### ■ BORSA MERCI - LO SCHEMA FINANZIARIO

La tempistica, dall'ordine al pagamento

Distributori beni di largo consumo

