



MAURA LATINI
AD DI COOP ITALIA

Esiste una difficoltà di rifornimenti di merce a scaffale, dopo le forti scorte delle settimane passate?

Il retail le esclude, anche se le rotture di stock non sono mancate (e non mancano) per alcune categorie e nei freschi

Nessun problema di scorta

Marina Bassi

[@marinambassigdo](https://twitter.com/marinambassigdo)

Evitare allarmismi: questo raccontano, a gran voce, i retailer, consapevoli di essere di fronte a un'emergenza che mette a dura prova il sistema, e alcune categorie in particolare, ma anche certi di essere in grado di governarla grazie anche a una collaborazione stretta con tutta la filiera, dall'idm alla logistica.

“Non vediamo criticità nella disponibilità di generi alimentari e, più in generale, nessuna carenza di prodotti - chiarisce **Francesco Avanzini, Coo Conad**-. Non abbiamo nemmeno evidenze di una prossima indisponibilità dei generi di prima necessità. Abbiamo registrato sì qualche rallentamento nel ciclo dei rifornimenti per alcune categorie non essenziali, ma riteniamo che ciò sia dovuto alle particolari condizioni di pressione a cui è sottoposto l'intero sistema di approvvigionamento e logistico della gdo italiana in queste settimane. Riteniamo al momento priva di riscontri oggettivi ogni ipotesi di prossime carenze negli approvvigionamenti dei punti di vendita”.

Non mancano le situazio-

+226,4%

crescita fatturato
lievito di birra

+212,7%

aumento fatturato
farine (triplicato vs
2019)

Fonte: Nielsen Market*Track
iper+super+LS+discount
+specialisti drug, 23-29 marzo

ni critiche. “L'eccezionalità della situazione in atto ha imposto **ritmi inevitabilmente più lenti agli approvvigionamenti di merci per l'adozione di misure precauzionali su tutta la filiera** -precisa **Maura Latina, Ad di Coop Italia**-. A questo si aggiunge l'eccesso di richiesta di determinate categorie merceologiche andate subito in sofferenza: è il caso di tutto ciò che ha a che fare con l'igiene della persona e della casa, così come di categorie di largo consumo, base nella dieta delle famiglie italiane, come legumi e pelati, che faticano a ricongiungersi con la prossima stagione produttiva”.

Detto questo, la situazione è decisamente sotto con-

trollo, come sottolinea **Maniele Tasca, direttore generale di Gruppo Selex**: “La nostra filiera sta tenendo piuttosto bene, le criticità riguardano alcune categorie effettivamente over sollecitate rispetto alle vendite medie ma, guardando l’andamento delle ultime due settimane, potrebbero anche rientrare. **Molto positiva anche la risposta dei nostri partner mdd** che, dovendo produrre con packaging differenti, sono stati ulteriormente messi sotto pressione, ma stanno rispondendo con grande senso di responsabilità ed efficienza alle nostre richieste. È chiaro che, con il passare delle settimane, i fornitori vedranno diminuire i loro stock strutturali, per cui **ci aspettiamo la sospensione di ulteriori codici** che ritengo saranno contenute e temporanee e non devono creare allarmismi”.

Quali le categorie con situazioni più critiche? “Dal nostro punto di vista i rifornimenti lamentano qualche difficoltà -sottolinea **Rossella Brenna, Ad di Unes-**. Purtroppo, **il consumo di certi articoli, farina e lievito su tutti, è aumentato di N volte e neppure i grandi brand riescono a produrre le quantità assorbite oggi dal mercato**. Per contro alcune merceologie sono in **caduta pesante come merendine, baby food, liquori, piatti usa e getta, gel o fissativi per capelli, la cura vi-**



MANIELE TASCA
DIRETTORE GENERALE
DI GRUPPO SELEX



FRANCESCO AVANZINI
COO DI CONAD



ANTIMO CEFARELLI
DIR ACQUISTI
E MARKETING DI MAIORA

so e corpo, tranne saponi e carta igienica. In caduta anche piatti pronti e frutta secca sgusciata. Bene vino e aperitivi. Per tutte le categorie, nessuna differenza tra mdd o brand industriale: per i clienti sono la stessa cosa; comprano quello che c’è a scaffale”.

Criticità che coinvolgono tutti i format, discount compresi, come chiariscono da **Eurospin**: “Registriamo qualche difficoltà in categorie come disinfettanti, lieviti e farine. Per il resto viviamo un’attività relativamente normale nei nostri punti di vendita, per quanto si possa parlare di normalità in questa situazione, con flussi di clientela contingentata e personale ridotto del 30-40%, al quale abbiamo affiancato in alcuni reparti, del personale proveniente da una nostra società di ristorazione del gruppo”.

La situazione riguarda anche il sud. “In queste settimane **Maiora Despar Centro Sud** ha assicurato, con enormi sforzi -afferma **Antimo Cefarelli, direttore acquisti e marketing** Maiora **Despar** Centro-Sud- la continuità in tutte le attività per mantenere un adeguato livello di servizio a risorse inalterate o rafforzando le per supportare, commercialmente e logisticamente, gli oltre 400 punti di vendita della nostra rete”. Anche Cefarelli conferma difficol-

tà nel riapprovvigionamento per farine e, in generale, le commodities, oltre che su prodotti di servizio come lievito, gel igienizzanti, prodotti disinfettanti e saponi antibatterici.

La questione approvvigionamenti cambia parzialmente rispetto ai freschi. “In questo ambito assistiamo a fenomeni diversi, come **la sovrapproduzione** -precisa Maura Latini-: è il caso del **latte** (ne viene prodotto troppo e l’aumento di richiesta da parte della gdo non compensa l’assoluta assenza per ora della consumazione outdoor) o delle **fragole prodotte in quantità non più coerente con la modalità di fare la spesa oggi**, concentrata in pochi momenti e meno adatta all’acquisto di un prodotto ultra fresco e delicato. A ciò si aggiungono i rischi connessi alla carenza per gli equilibri instabili della nostra economia relativa ai **lavoratori agricoli**. Abbiamo segnali di mancanza di manodopera in filiere importanti come quella delle arance”. Anche Tasca di Selex sottolinea la delicatezza della situazione in tema di freschi: “Sono possibili alcune difficoltà nella raccolta dei prodotti ortofrutticoli, specifiche su alcune merceologie. In generale, **non serve fare accaparramenti** ma programmare la propria spesa settimanale e farla uno alla volta negli store aperti”.