

Il punto

Il prezzo dell'inflazione, il valore della qualità



di
**LINO
ENRICO
STOPPANI**

presidente FIPE

I metro degli italiani sui prezzi dei consumi fuori-casa, ben prima degli indici statistici e delle considerazioni macroeconomiche, è da sempre simbolicamente uno: la tazzina di caffè, in queste settimane sottoposta a un inevitabile e diffuso aumento, giustificato non solo dagli incrementi delle miscele (le quotazioni borsistiche del prodotto crudo arabica e robusta hanno raggiunto livelli record, vicini al raddoppio), ma anche dai maggiorati costi per servizi o affitti. Non hanno tardato le reazioni delle associazioni dei consumatori, oltre che dell'Antitrust, sempre attenta a prevenire le manipolazioni del Mercato, **ma l'adeguamento è oggi questione di salvaguardia**, davanti alle variazioni intervenute sulla struttura dei costi di gestione, **di una marginalità che nel settore è notoriamente bassa.**

Agli esercenti di bar e ristoranti non piace certo rivedere il proprio listino prezzi, rischiando di **perdere quote di mercato e di disaffezionare proprio i clienti** abituali, soprattutto in un momento dove l'inflazione sta riducendo il reale potere d'acquisto delle famiglie. **In tanti hanno comunque tentato con merito di lavorare sulla marginalità**, assorbendo in parte i costi e riducendo di conseguenza la quota di profitto. Tuttavia, **le variazioni di prezzo di materie prime rilevanti** per la ristorazione (come caffè, pasta, farina o olio), **associate a mancanza/carenza di alcuni prodotti e all'esplosione dei costi energetici**, **rischiano di lasciare scarsa scelta ad imprenditori seri** che non improvvisano il proprio lavoro, ma tentano di salvaguardare qualità dei propri prodotti e del servizio e longevità della propria attività, a partire dai posti di lavoro.

Proprio sul **tema dell'occupazione**, è evidente che **in questo contesto non è pensabile aggiungere altri costi alle imprese iniziando una rincorsa salariale** sui rinnovi contrattuali in scadenza. **Diverso sarebbe se questo passaggio fosse accompagnato da interventi di riduzione del cuneo fiscale per alleggerire il costo del lavoro**, da un **rafforzamento degli strumenti di decontribuzione del welfare settoriale e da una modernizzazione di alcuni istituti normativi per liberare risorse e migliorare la produttività.**

Lo **sforzo comune dovrebbe essere quello di provare a produrre nuova ricchezza**, da distribuire poi sui **tre fattori determinanti della produzione: capitale, lavoro e investimenti**, così da creare il più possibile equilibrio nel mercato. Anche perché la nostra certamente è un'inflazio-

ne alimentata non tanto dallo squilibrio tra domanda e offerta, quanto piuttosto dall'aumento delle materie prime e dei costi energetici dovuto alle tensioni internazionali.

Tuttavia, se la storia insegna, la lezione a cui sarebbe utile attingere oggi sembra quella del boom economico, che aveva alimentato un'inflazione da domanda, contrastata con politiche monetarie che avevano portato i tassi di interesse ben oltre la doppia cifra, innescando un circolo vizioso che alimentava altra inflazione. Tra tutte **le conseguenze non volute di scelte volute**: gli inevitabili costi crescenti per interessi sull'ingente debito pubblico, che assorbono risorse per gli investimenti e le riforme.

Le fasi macroeconomiche sono inevitabili, la loro gestione per il miglioramento complessivo dell'economia, del benessere collettivo e della qualità della vita individuale è sempre una scelta. Così, **la schermaglia accesa dalle dichiarazioni di Flavio Briatore tra valore popolare e remunerazione della qualità di uno dei prodotti più amati (e copiati) della nostra cucina, la pizza**, ha molte ragioni indipendenti dalla promozione di un particolare brand.

È evidente che, se nutrirsi rimarrà sempre un bisogno primario, e la socialità tipicamente collegata ai pubblici esercizi una necessità, **una fascia della Ristorazione diventerà sempre di più un lusso o uno status-symbol**, da permettersi con lo stesso approccio degli acquisti elitari e soprattutto delle esperienze esclusive.

È in atto una forte polarizzazione del nostro settore, dove agli estremi troviamo, da una parte, **la ristorazione stellata**, con una clientela pressoché indifferente rispetto ai prezzi praticati e altamente sensibile alla qualità e al servizio. Dall'altra parte, si colloca la **ristorazione commerciale**, che lavora sulle economie di scala rese possibili dai volumi, permettendosi prezzi bassi e una qualità affidata all'innovazione e a processi industriali. In **mezzo c'è gran parte della ristorazione italiana**, un mercato variegato, anche di qualità, **che intercetterà i bisogni intermedi, in fortissima evoluzione** per i cambiamenti demografici, climatici e tecnologici, accelerati dagli ultimi anni e dalle inattese crisi, e condizionata da nuovi stili e modelli di consumo e di vita e le trasformazioni delle città.

Soprattutto per questo tessuto imprenditoriale, allora, **è fondamentale collegare prezzo a valore** se non vogliamo pagare un costo molto più alto al futuro della nostra economia. ©