

Librai in rivolta: «Quegli sconti ci uccidono»

Pubblicato: Mercoledì 26 Marzo 2003

Libri scontati del 30% in una libreria cittadina. Una promozione in apparenza senza alcun motivo e soprattutto non concordata con gli altri esercenti di categoria. La notizia è come il famoso Giano, bifronte: alletta i compratori, fa infuriare gli altri librai che gridano alla concorrenza sleale. Ma è tutto regolare; è il libero mercato, baby.

I fatti: lunedì mattina una nota libreria di Varese (di cui, per motivi evidenti, tralascieremo il nome) apre i battenti comunicando l'inizio di un periodo promozionale che prevede riduzioni del 30% su tutti i volumi. Un tasso di sconto che è il doppio di quello normalmente applicato e ben superiore alle agevolazioni per clienti fidelizzati. La reazione dei concorrenti è di sconcerto: in una città come Varese, che non ha centri di grande distribuzione, il mercato è calmierato. Non c'è bisogno di essere così aggressivi – questa in sintesi la loro reazione – se non per operare in maniera scorretta e affondare la concorrenza. Ma è una reazione che ha mani e piedi legate. Se è concorrenza sleale, rientra tuttavia in un quadro di legalità. La legislazione vigente sul costo dei libri nata, com'era prevedibile, su contrapposizioni aspre tra piccoli librai e grandi editori, è fissata nell'articolo 11 della legge 62 del marzo 2001. Le disposizioni di legge, fissando un tetto massimo di sconto al 15%, mirava a contenere l'espandersi del fenomeno "sconto aggressivo", applicato al libro dalla grande distribuzione, che ha spesso toccato anche il tetto del 40%. Una decisione legislativa che lasciava scontenti chi, come Mondadori, propendeva per licenze maggiori.

Ma, come si dice, fatta la legge, trovato l'inghippo: con un decreto di poco successivo si stabiliva, in deroga alla legge appena approvata, la possibilità di vendite promozionali con sconti incrementati per periodi di tempo limitato nell'arco dell'anno. Tutto bene, dunque. Eppure l'iniziativa è indicatrice di un fenomeno che sta assumendo contorni sempre più foschi, quanto meno per un'economia di territorio. Questo almeno è il parere della Confesercenti: «Non è il caso di sollevare polveroni su un'iniziativa del tutto legittima – commenta il direttore Gianni Lucchina -, tuttavia riteniamo quanto meno inopportuno che un'attività di vendita in franchising, con politiche di prezzi non decise qui ma altrove, metta a rischio il mercato locale con una politica aggressiva del sotto-costi».

Della stessa idea anche Ascom: «E' un fatto che consegue al libero mercato. È legittimo lamentarsi da parte dei concorrenti, ed è un nostro dovere e degli organi del comune, che di solito è molto attento, verificare la correttezza di tali iniziative. È chiaro che siamo in presenza non di una guerra tra librai varesini ma di una politica di vendita che prende decisioni a monte rispetto alla situazione territoriale specifica. Ma purtroppo è un problema che riguarda tutti i settori della vendita. A Natale la grande distribuzione vende panettoni a 1 euro. La piccola certamente non può farlo. Il problema è lo stesso». Sarà per questo che, sollecitati, i gestori della libreria in questione scendono dalle nuvole: «È tutto perfettamente regolare ed autorizzato. Un'iniziativa commerciale come altre. La Mondadori sta attivando una promozione del 30% sugli Oscar e noi per questo periodo non abbiamo fatto che estendere lo stesso sconto su tutti i nostri titoli. In ogni caso è una decisione che non spetta ai noi come gestori ma al titolare».

La cosa, ovviamente, non serve a rasserenare gli animi dei concorrenti: «C'è liceità ma non c'è lealtà», è l'immediata considerazione di uno di loro. «Cosa devo dire, non sono felice. In questi primi tre giorni i riscontri sono già negativi, ma è ovvio, capisco i miei clienti che vogliono risparmiare. Possiamo fare poco, credo, se non subire». Più agguerrito è il commento di un altro storico libraio del centro: «La colpa è della legge modificata un po' all'italiana. Ma è chiaro che siamo in presenza di una scelta scorretta e spietata. Posso concepire una cosa del genere a Milano, ma non qui. Io e i miei colleghi

facciamo da anni questo mestiere per passione. Sappiamo che uno sconto del 30% azzerava quasi per intero i ricavi. Noi non ce lo possiamo permettere. Scelte del genere si fanno o per problemi di liquidità o per spaccare il mercato. Non credo alla prima ipotesi, dunque...ripeto: un'iniziativa scorretta e poco opportuna».

Se non è guerra, poco manca. Tra poche settimane Amor di Libro, la vetrina nata per veicolare l'immagine e la vendita del libro in città, sarà il banco di prova.

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it