Pagamenti ai fornitori… a spasso nel tempo!

pay-506d1999

Alcuni, sebbene deboli, segnali positivi sono stati riscontrati ma, il settore food & beverage, in fatto di pagamenti, continua a registrare ritardi notevoli, soprattutto nel canale Ho.Re.Ca dal quale le scadenze pattuite nei confronti dei fornitori a fatica vengono rispettate. Tra i molti, chi ha la “coscienza a posto” raggiunge a stento un 20% (secondo i dati CRIBIS del 2017) con il saldo dei debiti a oltre un mese dai termini di contratto. Problemi di mercato, scarsa clientela che non permette né liquidità né giri economici, oppure il famigerato Articolo 62 il quale, anche se “modificato”, ha creato non poco scompiglio e disagio? Fatto è che i fornitori di generi alimentari destinati a Hotellerie, Restaurant e Catering, si trovano spesso in condizioni di difficoltà, impegnando ingenti risorse di personale e tempo, in un’attività che tutti conoscono: il recupero crediti. *«Ogni volta che ci troviamo a dover sollecitare i mancati pagamenti, ci sentiamo elencare diverse motivazioni, da quelle più plausibili a quelle più laconiche* - dichiara **Alessandro Zanolla**, Procuratore della Markal a Borgo a Buggiano, in provincia di Pistoia - *La prima a essere citata è lo scarso lavoro, soprattutto in bassa stagione; a seguire le spese impreviste per adeguamento strutture e tasse ma, in tante circostanze, ci si ritrova davanti a gestori con poca esperienza, magari perché si sono sempre occupati di altro, e in difficoltà nella gestione di un ristorante o di un locale, a partire proprio dall’acquisto dei generi alimentari».*

Quali sono i principali problemi che riscontrate e come intervenite?
Le fatture non saldate, in qualsiasi attività, danno sempre grossi inghippi, come per esempio la complessità dei flussi di cassa e la riduzione del cash flow. Interveniamo quanto prima riducendo il fido mensile oppure recapitando la merce con il vincolo dei contanti alla consegna. Non manchiamo mai di dare un estratto conto anche all’agente di zona, così che possa sollecitare il cliente; poi, se la situazione si protrae a lungo, e anche l’ufficio gestione crediti non riesce nell’intento, la pratica viene passata all’avvocato.

DALLA MANCANZA DI CLIENTI AI PROBLEMI ESTERNI
Giuseppe Botti, proprietario della ligure Botti Catering, attivo dalla zona di Savona fino a Cannes dove la ristorazione è una “miscela” tra stile italiano e francese: *«Come prima cosa attiviamo il*

sistema di pagamento alla consegna! I nostri autisti sono stati muniti di pos, così si può pagare anche con carta di credito o bancomat, oppure in contanti. Questo sistema lo applichiamo a un buon 20% dei nostri clienti… e ciò diciamo che rappresenta una sicurezza. A questi clienti ne affianchiamo un altro 60%, lo zoccolo duro, i locali storici con i quali lavoriamo da anni, dai quali siamo certi di ricevere il saldo entro 40-45 giorni. Per il resto della fetta di mercato, ogni tanto, un qualche rischio bisogna prenderlo, ma sempre monitorando attraverso appositi sistemi: e qui, solitamente siamo di fronte ai "ritardatari cronici", quelli che trascinano i pagamenti anche oltre i 90-100 giorni».

Ci sono fattori esterni che esulano dalla scelta del cliente? In pratica, esistono situazioni nelle quali il cliente, pur volendo pagare, non ha possibilità?
Ci sono esempi palesi e all'ordine del giorno, come per esempio quando le attività vengono chiuse per brevi o lunghi periodi per complicazioni legate ai permessi, all'agibilità, alla struttura stessa perché necessita di lavori oppure per veti delle Asl territoriali. Ecco, in queste situazioni i pagamenti s'interrompono subito… se il locale chiude non ha flusso di clienti e, di conseguenza, si bloccano le entrate.

CONTROLLARE SEMPRE L'ANDAMENTO DEL CLIENTE
E se in Italia la situazione accomuna molti, anche all'estero il quadro è simile. **Danilo Buratti**, proprietario della Buratti GmbH, a Vienna, commenta la problematica sottolineando che, in ogni genere di attività, bisogna confrontarsi con crediti e riscossioni. *«Tutti abbiamo vissuto l'esperienza di un cliente che non paga, ma sappiamo anche che il rischio imprenditoriale è alto e il mancato utile deve rientrare in ciò che può essere definito rischio calcolabile»*. Di certo non esiste un sistema universalmente valido, adatto ed efficace per tutti i cattivi pagatori ma, come evidenzia Buratti *«si possono adottare valide precauzioni che aiutano a tenere l'inevaso a un livello controllabile. Bisogna sapere distinguere anche la buona e la cattiva fede del mancato pagamento: se ci troviamo in quest'ultimo caso, vuol dire che c'è stato anche un errore di valutazione da parte dell'azienda sulla solvibilità del cliente»*.

E se nei casi più facili, basta una telefonata o una visita con sollecito da parte dell'azienda, in situazioni più complesse la Buratti utilizza una Start Up di un sistema modulare di messaggi di posta elettronica comprensivo di 4 passaggi: sollecito semplice, remember del sollecito, avviso di una possibile azione legale, conferma dell'avvio della procedura legale. Da questa fase in poi, ogni comunicazione avviene attraverso l'avvocato incaricato.

Il metodo cash on delivery
Un occhio dall'altra parte dell'Oceano per scoprire che il tutto avviene con cash on delivery,

pagamento alla consegna o assegno bancario, con un margine di 10 giorni oppure 30; anche qui però, come conferma **Maurizio Di Benigno**, Presidente dell'International Gourmet Foods, i ritardi raggiungono anche i 50 giorni. *«Per chi non paga si aprono questioni legali, i tempi sono lunghi e non sempre danno esiti positivi. In alcuni casi subentrano pure difficoltà con gli scambi con l'Italia tra rallentamenti con le merci, distanze e cavilli burocratici. Appartenere a un gruppo come CIC, anche in queste circostanze, fa la differenza: un confronto diretto con il mercato italiano aiuta e dà una visione più chiara su cosa fare e su come si affrontano le complicazioni legate all'Ho.Re.Ca dall'altro lato del mondo».*

Questione bancaria?

Molti i fattori che possono fare da tappo alle scadenze delle fatture, ma va posta l'attenzione anche su una questione che, per diverso tempo, ha suscitato alcune riflessioni. Soprattutto negli ultimi 10 anni, i fidi bancari verso le nuove attività sono venuti meno o sono stati concessi in modo molto più limitato. Quindi, nel momento in cui il fornitore sollecitava per il recupero del credito, nella maggior parte dei casi il locale stesso attingeva al fido bancario per estinguere il debito. In questo settore, tra i prestiti più richiesti e concessi, il Finanziamento Chirografario; si tratta di un finanziamento come tutti gli altri, ma con un aspetto fondamentale: l'istituto bancario non richiede la presenza di un garante e in cambio dell'erogazione del prestito esige solo la firma del richiedente. Il richiedente dovrà comunque dimostrare una certa solidità pregressa in termini economici e di gestione.