Art 62. Il parere degli intermediari

img-news-art62-4-56cb3060

Il ruolo più difficile forse è il loro. Stretti tra aziende e pubblico esercizio ai grossisti spetta l'arduo compito di fare da anello intermedio nella filiera. Ora, con il nuovo provvedimento, subiranno pressioni e tensioni provenienti dai due lati, subendo le pretese di tempi certi delle aziende e le richieste di dilazioni dei pubblici esercizi in affanno. Ma il provvedimento, pensato per porre un freno al far west dei pagamenti, nasce anche da una reiterata richiesta del mondo della distribuzione tradizionale che, da molti anni, invoca misure che pongano limiti all'aleatorietà dei tempi.
In prima fila nel denunciare una situazione dei pagamenti insopportabile per i grossisti di bevande c'è da sempre **Italgrob**, la federazione italiana distributori di bevande.

"Prevedo mesi difficili"
«Condividiamo la volontà di moralizzare il mercato e di mettere in linea la situazione italiana al resto dell'Europa», afferma il suo presidente **Giuseppe Cuzziol**. «Tuttavia è evidente che sarebbe stata utile una moratoria di almeno 6 mesi per valutare l'impatto del provvedimento e portare progressivamente in equilibrio il settore. L'impressione è che la norma risponda più alle richieste della grande distribuzione e che sia stata allargata all'horeca che ha caratteristiche proprie ben diverse e, soprattutto, è un canale lungo e quindi complicato».

Cosa si aspetta accadrà nei prossimi mesi? «Prevedo che i benefici si potranno vedere solo tra almeno 6-8 mesi, al massimo un anno. Il primo periodo non sarà per nulla facile, in particolare per il mondo dei pubblici esercizi che sono meno strutturati di un distributore e che dovranno passare da una media di pagamento che oggi è attorno ai 100 giorni ai 30 o 60 giorni richiesti dalla legge».
E per voi intermediari? «Noi avremo un ruolo difficile, perché da una parte subiremo fortissime pressioni dalle aziende che pretenderanno rigore e puntualità assoluta sul fronte dei pagamenti e

dall’altra parte i nostri clienti che invece chiederanno elasticità e comprensione. Di fronte ad un cliente sano che vive un momento di difficoltà è evidente che non potremo essere rigidi; prevedo a breve un grande sbilanciamento. Nel frattempo immagino che il mondo dei bar e dei ristoranti subirà una trasformazione e una progressiva selezione che eliminerà dal mercato gli operatori meno capaci ed efficienti».
C’è qualcosa che ci può insegnare la nascita di questa legge? «Penso che si tratti dell’ennesimo caso di una norma che dimostra la lontananza del legislatore dal nostro mondo. Solo chi non conosce il funzionamento del mercato fuori casa poteva pensare una norma del genere, senza moratorie o dilazioni. È la dimostrazione anche per le organizzazioni di categoria dell’horeca che bisogna contare di più ed essere più incisivi».

Un provvedimento teorico e non pratico

Ad essere preoccupato per gli effetti del provvedimento è anche **Mauro Guernieri**, direttore generale della **Cooperativa Italiana Catering** al punto di aver scritto un’allarmata lettere ai primi di ottobre ai Ministri Passera e Catania. La cooperativa che raggruppa aziende operanti nel settore dei servizi per la ristorazione, i grossisti alimentari in sostanza, teme le ricadute della misura e spiega che la possibilità di assolvere puntualmente le obbligazioni verso i creditori da parte dei soci della cooperativa dipende dai comportamenti degli operatori valle.



«Se dovessi giudicare il provvedimento da un punto di vista puramente teorico e complessivo, dovrei esprimere un giudizio positivo, perché il principio generale, ossia definire una regola e dei termini precisi di pagamento, è positivo. Se invece guardo al provvedimento da un punto di vista pratico e penso alle ripercussioni sul nostro lavoro e sul mercato horeca, le cose sono molto diverse». In che senso? «Nel senso che penso si tratti del “solito” provvedimento inapplicabile. Se oggi chi opera nel settore della distribuzione, come noi, ha uno scoperto intorno al 40%, come si può immaginare di risolvere da un giorno all’altro per via legislativa una situazione così anomala? Non è realistico tagliare questa quota dall’oggi al domani, servirebbe quantomeno un lasso di tempo più lungo per normalizzare via via la situazione».
Guernieri evidenzia anche altri limiti pratici del provvedimento: «come posso costringere un mio cliente ad essere puntuale? Se mi dice che mi pagherà oltre i termini, come posso oppormi senza perdere il cliente? È certo che di fronte ad un mio irrigidimento si rivolgerà ad un mio concorrente… E,

ancora, in caso di mancato rispetto dei termini, devo denunciarlo? Non mi pare realistico… All'estero, si è agito in maniera diversa, si è partiti dall'alto della filiera; la stessa cosa avrebbe dovuto accadere da noi, tanto più che lo Stato è il primo a ritardare i pagamenti, invece si è partiti dal basso, pretendendo tempi certi e rapidi per chi sta in fondo alla filiera del fuori casa».
Questi problemi secondo Guernieri avrebbero potuto essere evitati procedendo con tempi più lunghi, almeno un anno per poter portare una situazione fuori controllo alla normalità. È ragionevole immaginare che ad una "legge all'italiana", si risponderà con "misure all'italiana"? «Penso che saranno molti a dover "lavorare" sui termini delle fatture, ricorrendo a soluzioni "border line", utilizzando fatture riepilogative una tantum godere di scadenze più elastiche…».

Articoli correlati:

L'Art. 62 in sintesi

Art. 62. Una rivoluzione per il fuori casa?

Art. 62. Il commento di un esperto

Art. 62. La voce degli esercenti

Art. 62. La voce delle aziende