

Contratti, cambia tutto

Con l'articolo 62 del decreto liberalizzazioni il governo Monti ha ridisegnato completamente il sistema delle relazioni e dei pagamenti nella filiera agroalimentare. Mario Catania, ministro delle Politiche agricole e forestali, spiega a *Food* come è nata questa norma che apre una nuova epoca **Nicola Ostano**

La bomba è scoppiata. E nessuno, nella business community della filiera agroalimentare, può fingere di non essersi reso conto che questa volta il cambiamento sarà epocale. E improvviso. L'articolo 62 è realtà, ha passato il vaglio di Camera e Senato, agganciato al decreto liberalizzazioni e blindato dalla fiducia parlamentare, e adesso procede a grandi passi verso la sua applicazione pratica. Il prossimo step, l'approvazione dei regolamenti attuativi entro fine giugno, sarà decisivo per verificare se e come l'ambizioso obiettivo del ministero delle Politiche agricole e forestali, quello di restituire un po' di equità nei rapporti di forza della filiera, potrà essere centrato evitando il bagno di sangue.

Ma c'è già chi paventa una catena di fallimenti, in particolare tra gli operatori della do al Centro-Sud. Perché la legge lascia poco tempo alle aziende della distribuzione, di gran lunga le più decise nell'osteggiare il provvedimento, per riorganizzare i propri flussi di cassa. Appena sette mesi (si dovrebbe andare a fine ottobre/inizio novembre) dalla pubblicazione del testo per l'entrata in vigore delle nuove regole di contrattazione: un tempo giudicato troppo esiguo dai maggiori rappresentanti della grande distribuzione per un cambiamento di questa portata. E sebbene più si vada a monte della filiera più cresca il plauso alla nuova norma, l'incertezza su molti aspetti pratici è grande anche negli altri anelli della catena del food & beverage.

E c'è da scommettere che mentre tenete tra le mani questa copia di *Food* e vi aggirate per gli stand di Cibus 2012, l'argomento che tiene banco sarà proprio questo. Perché cambiare in tempo di crisi fa ancora più paura, ma a volte è un male necessario. Nelle prossime pagine, un viaggio tra i principali attori di una vicenda che sembra destinata a lasciare un segno profondo nel panorama dell'agroalimentare italiano. ★

“L'obiettivo principale che ci siamo prefissati è stato quello di ripristinare un equilibrio corretto nei rapporti all'interno della filiera.”



➔ **Ministro Catania, l'articolo 62 rappresenta un punto di rottura rispetto al passato. Sulla base di quali considerazioni e con quali obiettivi avete preso la decisione di rivoluzionare i rapporti all'interno della filiera?**

L'obiettivo principale che ci siamo prefissati è stato quello di ripristinare un equilibrio corretto nei rapporti all'interno della filiera. Siamo intervenuti in un quadro che prevedeva sbilanciamenti a danno delle imprese agricole, che hanno visto la propria forza contrattuale ridursi notevolmente. Con l'articolo 62 abbiamo voluto quindi tutelare i soggetti più deboli, anche considerando che le imprese sono costrette a fare i conti con gli effetti della crisi economico-finanziaria

internazionale e con altre criticità che già pesavano sul comparto, tra cui il forte abbassamento della redditività. Con questa norma abbiamo dato delle regole chiare, introducendo l'obbligo della forma scritta dei contratti e del termine di pagamento, a 30 giorni per i prodotti deperibili e a 60 per gli altri. Si tratta di un enorme passo in avanti in favore di relazioni commerciali più eque. L'apprezzamento generale che è stato espresso da tutte le organizzazioni di categoria ne è una riprova eloquente.

➔ **La gdo lamenta il poco tempo per adeguarsi. Lei cosa risponde?**

Certamente la norma determinerà un ripensamento dei modelli operativi e finanziari, non solo di un settore del largo consumo, bensì di tutta la filiera agroalimentare. E questo era l'intento del legislatore, in quanto ci si trovava di fronte a evidenti squilibri. Questa situazione negli ultimi due decenni si era consolidata e accentuata, assumendo dimensioni e connotati di proporzioni crescenti. La totale condivisione che la nuova legge ha ottenuto anche in Parlamento ha dimostrato che si trattava di un biso-



Mario Catania, ministro delle Politiche agricole, alimentari e forestali

gno primario del Paese. Ora quello che serve è adottare i provvedimenti applicativi tenendo conto delle esigenze operative delle imprese, in modo da consentire loro di scegliere con efficacia gli adattamenti e i cambiamenti necessari. Vale la pena, poi, ricordare che siamo andati incontro alle richieste delle imprese inserendo nel provvedimento un periodo di adeguamento inizialmente non previsto.

➔ **Crede che la necessità dei retailer di fare cassa subito spingerà fuori dagli scaffali i follower e tutte le piccole marche che non garantiscono rotazioni elevate? Avete valutato le conseguenze mid term di questo provvedimento?**

Rispetto agli effetti di breve e medio periodo, di certo molti operatori potranno fare selezione tra i fornitori, e questo processo – quando viene realizzato in modo trasparente e coerente alla normativa – sarà salutare per promuovere l'organizzazione e l'efficientamento dell'offerta. Qualora, invece, l'uscita del follower dagli scaffali dovesse essere una forma di ritorsione o di pratica sleale, sarà proprio grazie alle nuove norme che tali comportamenti verranno sanzionati.

➔ **In che modo pensate di controllare che l'emissione delle fatture avvenga nei tempi da voi previsti e non si diffonda l'abitudine alla post fatturazione?**

Saranno l'Antitrust e in particolare la Guardia di Finanza a verificare il rispetto della normativa. Tuttavia, questa deve essere considerata una forma di controllo di secondo livello. Il primo livello è proprio quello che, grazie alla norma, potranno fare gli stessi soggetti economici che cedono il prodotto, i quali hanno direttamente la possibilità di richiedere il rispetto dei termini, ovvero di segnalare alle autorità competenti i casi di illecito.

I PRIMI SEI COMMII DELL'ARTICOLO 62

Ovvero come devono essere realizzati i contratti nella filiera agroalimentare, in quanto tempo devono essere evase le fatture e quali prodotti sono interessati dal provvedimento

Art. 62 (Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari)

1 I contratti che hanno ad oggetto la cessione dei prodotti agricoli e alimentari, ad eccezione di quelli conclusi con il consumatore finale, sono stipulati obbligatoriamente in forma scritta e indicano a pena di nullità la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento.

I contratti devono essere informati a principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corresponsabilità delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti. La nullità del contratto può anche essere rilevata d'ufficio dal giudice.

2 Nelle relazioni commerciali tra operatori economici, ivi compresi i contratti che hanno ad oggetto la cessione dei beni di cui al comma 1, è vietato:

- a) imporre direttamente o indirettamente condizioni di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose, nonché condizioni extracontrattuali e retroattive;
- b) applicare condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti;
- c) subordinare la conclusione, l'esecuzione dei contratti e la continuità e regolarità delle medesime relazioni commerciali alla esecuzione di prestazioni da parte dei contraenti che, per loro natura e secondo gli usi commerciali, non abbiano alcuna connessione con l'oggetto degli uni e delle altre;
- d) conseguire indebite prestazioni unilaterali, non giustificate dalla natura o dal contenuto delle relazioni commerciali;
- e) adottare ogni ulteriore condotta commerciale sleale che risulti tale anche tenendo conto del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento.

3 Per i contratti di cui al comma 1, il pagamento del corrispettivo deve essere effettuato per le merci

deteriorabili entro il termine legale di trenta giorni dalla consegna o dal ritiro dei prodotti medesimi o delle relative fatture ed entro il termine di sessanta giorni per tutte le altre merci. Gli interessi decorrono automaticamente dal giorno successivo alla scadenza del termine. In questi casi il saggio degli interessi è maggiorato di ulteriori due punti percentuali ed è inderogabile.

4 Per "prodotti alimentari deteriorabili" si intendono i prodotti che rientrano in una delle seguenti categorie:

- a) prodotti agricoli, ittici e alimentari pre confezionati che riportano una data di scadenza o un termine minimo di conservazione non superiore a sessanta giorni;
- b) prodotti agricoli, ittici e alimentari sfusi, comprese erbe e piante aromatiche, anche se posti in involucro protettivo o refrigerati, non sottoposti a trattamenti atti a prolungare la durabilità degli stessi per un periodo superiore a sessanta giorni;
- c) prodotti a base di carne che presentino le seguenti caratteristiche fisicochimiche:
aW superiore a 0,95 e pH superiore a 5,2 oppure aW superiore a 0,91 oppure pH uguale o superiore a 4,5;
- d) tutti i tipi di latte.

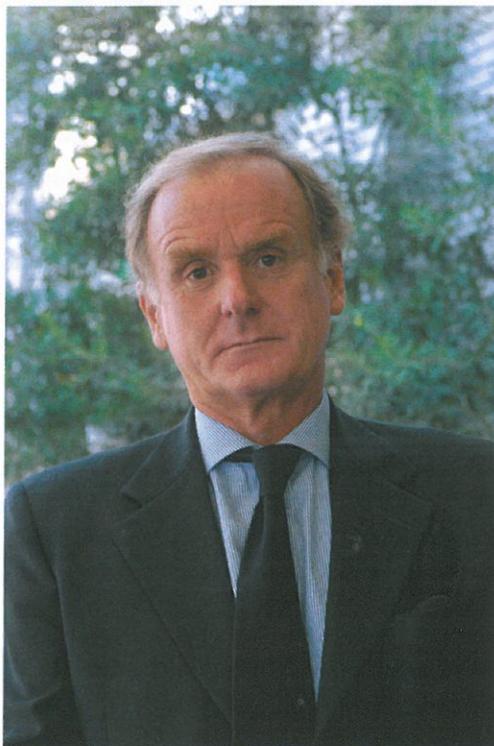
5 Salvo che il fatto costituisca reato, il contraente, ad eccezione del consumatore finale, che contravviene agli obblighi di cui al comma 1 è sottoposto alla sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 20.000,00. L'entità della sanzione è determinata facendo riferimento al valore dei beni oggetto di cessione.

6 Salvo che il fatto costituisca reato, il contraente, ad eccezione del consumatore finale, che contravviene agli obblighi di cui al comma 2 è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 3.000,00. La misura della sanzione è determinata facendo riferimento al beneficio ricevuto dal soggetto che non ha rispettato i divieti di cui al comma 2.

Proteggere i grandi? Un errore

La gdo critica la nuova normativa sia a livello formale che di contenuto. E chiede che la partita tra i big venga lasciata aperta. In nome del libero mercato e della concorrenza **Nicola Ostano**

Nelle parole di Giovanni Cobolli Gigli, presidente di Federdistribuzione, echeggia tutta la frustrazione per un provvedimento che il mondo della distribuzione vive come liberticida e critica aspramente per il modo in cui è stato portato avanti. “Questa legge – spiega Cobolli Gigli – è stata fatta a nostra insaputa e già questo è un errore. Credo che in qualità di rappresentanti del mondo retail avremmo dovuto e potuto partecipare, anche perché se l’obiettivo era dare una mano al settore dell’agricoltura in linea di principio non abbiamo nulla da eccepire. Certo magari autonomamente non l’avremmo mai fatta. Dai primi incontri in questo senso che risalgono al Governo Prodi, in effetti, molti tavoli di concertazione sono stati convocati senza che venisse deliberato nulla di concreto. Ma ciò non toglie che l’inserimento dell’articolo 62 dall’oggi al domani in un decreto formalmente votato alle liberalizzazioni, senza che noi venissimo neanche consultati preliminarmente, ci è sembrato in tutta franchezza un colpo di mano”. Per la verità, qualche contatto con le istituzioni c’è stato. “Come Federdistribuzione – racconta Cobolli Gigli – insieme a Coop e Conad ci siamo presentati alla decima commissione del Senato con una serie di emendamenti all’articolo 62 con cui chiedevamo che il tempo di esecutività della legge partisse almeno da fine dicembre 2012 e che i pagamenti delle fatture avvenissero alla fine del mese di ricevimento della stessa. Ma soprattutto chiedevamo che questa rigidità



Giovanni Cobolli Gigli, presidente di Federdistribuzione

nei pagamenti si concentrasse sulle piccole aziende, che sono quelle che hanno più bisogno di essere tutelate: in sostanza, quelle con fatturati fino a 10 milioni e 50 dipendenti”.

Ma è stato un incontro a posteriori con il ministro delle Politiche agricole Mario Catania, avvenuto mentre il decreto veniva convertito in legge, a portare i risultati più soddisfacenti. “Alla fine dell’incontro col ministro Catania – dice Cobolli Gigli – abbiamo ottenuto i sette mesi di moratoria e il conteggio dei 30 o 60 giorni per il pagamento a partire dalla fine del mese di ricevimento della fattura. Non siamo invece riusciti a convincere il ministro del fatto che non c’è bisogno che le tutele



Francesco Pugliese, direttore generale di Conad

INVESTIMENTI A RISCHIO

Secondo Conad, l'approvazione dell'articolo 62 costringerà a rivedere i piani di sviluppo a breve termine, mentre Coop attira l'attenzione su una presunta incostituzionalità del provvedimento

In prospettiva, l'approvazione dell'articolo 62 potrebbe favorire i due più grandi retailer made in Italy. Sia Coop che Conad infatti garantiscono di essere ottimi e puntuali pagatori ed entrambi vedono nell'approvazione della nuova legge uno spartiacque nella storia della gdo in Italia. Qualcosa insomma che è destinato ad accelerare il processo di selezione già avviato dalla crisi, con tutte le opportunità che questo comporta per i più forti, destinati a sopravvivere. Ma si sa, di questi tempi è difficile guardare lontano e l'impatto sul cash flow e sui progetti a breve termine è qualcosa che preoccupa più degli eventuali benefici long term. "Siamo pronti ad affrontare la situazione forti di un patrimonio consolidato di 1,5 miliardi di euro (dato 2010, ndr) – spiega a **Food** **Francesco Pugliese, direttore generale di Conad** –. Ma inevitabilmente avremo ripercussioni sui programmi di investimento nello sviluppo e nell'innovazione, previsti per il triennio 2012-2014 in 700 milioni di euro per 260 nuovi punti di vendita e la creazione di 5.800 posti di lavoro. Non sono molte le imprese che in Italia hanno messo in cantiere un simile investimento e che oggi devono inevitabilmente ridimensionarlo per fare fronte ad altri impegni".

Ma se Conad è certa di riuscire a superare la congiuntura, i problemi per chi ha i piedi d'argilla ci saranno. E non solo tra i retailer. Anche l'industria potrebbe trovarsi in difficoltà. Perché avere la certezza sui tempi di pagamento non serve se hai a che fare con un cliente che sta fallendo. Una profezia senz'altro minacciosa ma con un fondo di verità se è vero (vedi *Food* 4/2012, pag. 22) che circa un quarto dei retailer del Meridione rischia di non riuscire a pagare i propri fornitori nel prossimo anno. "I fornitori si troveranno sicuramente ad avere una maggiore liquidità – commenta Pugliese – ma di contro, in funzione di una situazione già grave per circa il 30/35% della distribuzione italiana, in difficoltà per un indebitamento fortemente sbilanciato sul breve, alla certezza dei termini di pagamento si potrebbe contrapporre un sicuro incremento delle perdite sul credito. Voglio ricordare che si può andare in default



Vincenzo Tassinari, presidente del consiglio di gestione di Coop

per la mancanza di cash-flow pur avendo buoni patrimoni. Il futuro della gdo sarà fatto di molte prede e pochi predatori: per fortuna noi saremo fra questi ultimi".

All'approccio molto concreto di Conad fa da contraltare la critica mossa da **Vincenzo Tassinari, presidente del consiglio di gestione di Coop**, che fa riferimento anche ad aspetti formali poco limpidi: "È innanzitutto un problema di principio: si interviene in ambiti che dovrebbero essere lasciati alla libera contrattazione tra le parti, in contrasto con l'articolo 41 della Costituzione. Noi eravamo e siamo disponibili a un accordo che tuteli la piccola e media impresa italiana, ma in questo caso è stato introdotto un meccanismo che oltre a salvaguardare le multinazionali dell'alimentare, prescrive come debbano essere fatti i contratti, che debbano essere descritte le prestazioni un anno per l'altro; insomma, in un momento in cui il mercato richiede massima flessibilità e dinamismo si va contro anche quello che è l'interesse dell'impresa. Questa norma esprime una cultura negativa nei confronti della distribuzione, perché parte dal presupposto che una sola parte, la nostra, sia scorretta".

dell'articolo 62 vengano estese alla grande industria, che ha fatturati e marginalità superiori alle nostre e quindi non ha nessun problema a gestire il credito".

E se da una parte Federdistribuzione non nega una certa anomalia tutta italiana nei tempi di pagamento, i 120-150 giorni cui fa riferimento per esempio Centromarca (vedi a pag. 36) vengono considerati scenari limite e poco credibili. "Se mi si parla di pagamenti a 120 giorni – sostiene Cobolli Gigli – è un dato che non mi torna. Una realtà come Confagricoltura ha espresso per bocca del suo vicepresidente, Salvatore Giardina, una visione diversa della situazione. In un'intervista a *Panorama Economy* dello scorso febbraio, il vicepresidente ha espresso i suoi dubbi sulle difficoltà per un settore come l'ortofrutta se si mettessero in essere delle prassi troppo rigide nella contrattazione. Nella stessa occasione, Giardina riconosce alla gdo uno status di buon pagatore, con tempi intorno ai 45-60 giorni. Quindi ben diversi da quelli segnalati da Cribis sulla vostra rivista nel febbraio scorso. Il problema, secondo Giardina, sono semmai i commercianti all'ingrosso".

Una legge dunque che rischia di creare colli di bottiglia dove c'è invece bisogno di velocità e che in qualche modo va a colpire una categoria cui è stato lasciato troppo poco tempo per un cambiamento così epocale. "Secondo i nostri conti – prosegue Cobolli Gigli – ci saranno 6 miliardi di euro che in termini di finanza si sposteranno dalla gdo a monte della catena. E questo comporterà sui nostri bilanci un problema, perciò avevamo chiesto l'entrata in vigore almeno dal 1° gennaio 2013, perché avremmo chiuso in nostri bilanci con un indebitamento bancario coerente dall'inizio alla fine dell'anno".

Se poi si passa agli scenari, la situazione viene dipinta

LO SPREAD FAVORISCE GLI STRANIERI

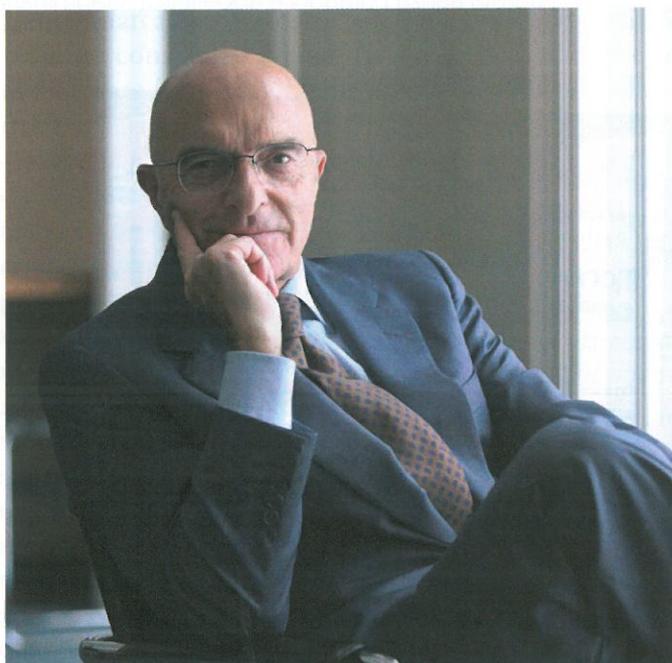
In generale la linea di difesa della distribuzione moderna sembra abbastanza compatta. Ad attirare l'attenzione sugli squilibri nel panorama competitivo che la nuova legge potrebbe creare è **Giorgio Panizza, consigliere delegato del Gruppo Il Gigante**: "L'articolo 62 persegue un obiettivo condivisibile con modi e tempi sbagliati. Va bene punire le furberie proteggendo i fornitori più piccoli, ma la norma è troppo restrittiva e avrà conseguenze pesanti. La nuova legge in pratica imporrà ai grandi gruppi distributivi di ottenere in breve tempo fidi nell'ordine di svariate decine se non centinaia di milioni di euro. Non è il nostro caso, perché il Gruppo Il Gigante è molto più piccolo, ma è evidente che stravolgere i flussi di cassa di un'azienda lasciandogli solo pochi mesi per trovare soluzioni diverse è un errore. E mentre le filiali delle catene internazionali avranno la possibilità di finanziarsi tramite la casa madre, magari con costi inferiori per via delle differenze del ben noto spread, agli operatori italiani questa strada sarà preclusa. Conseguenze gravi ci saranno però anche per i fornitori, perché inevitabilmente le insegne dovranno puntare in ciascuna categoria sui prodotti che

ruotano di più, privilegiando quindi le grandi marche che sostengono la loro gamma con forti investimenti in comunicazione al consumatore e marketing. A vedere ridimensionato lo spazio a scaffale saranno perciò i follower e soprattutto quei piccoli fornitori che il legislatore intendeva proteggere". A paventare conseguenze gravi è anche Interdis. "Non sono ideologicamente contrario alle norme introdotte dall'art. 62 – sostiene **Nicola Mastromartino, presidente di Interdis** – anche se molti dettami di questa legge dovranno essere congiuntamente interpretati sia dall'industria che dalla distribuzione per evitare dannosi malintesi. In linea di massima penso che questo provvedimento nel medio periodo potrebbe avere degli effetti positivi, perché è giusto che chi è serio nei pagamenti non venga penalizzato dai comportamenti poco corretti di altri concorrenti. Certo è che sarebbe stato opportuno anticipare l'azione del governo attraverso un'iniziativa autonoma concordata da industria e distribuzione. Infine, occorrerà fare attenzione da qui a fine anno, quando la norma avrà efficacia, e gestire la leva finanziaria con molta ocularità per evitare drammatici tracolli, sia in ambito industriale che commerciale".

a tinte decisamente fosche. "Non vorrei essere catastrofico – conclude Cobolli Gigli – ma quello che i nostri colleghi della do dicono al Sud è che il reperimento delle risorse finanziarie sarà molto difficile e che dovranno essere presi provvedimenti drastici nei confronti dei fornitori. I distributori dovranno pagare a 30 e 60 giorni e questo in qualche modo andrà a discapito sia delle pmi che delle grandi aziende. Per quanto riguarda le grandi per esempio, la gdo non avrà più la possibilità di assorbire considerevoli stock come ha fatto finora, visto che tutto va pagato molto prima, mentre per le piccole e medie imprese ci sarà sicuramente una maggiore selezione e razionalizzazione dello scaffale perché tenere prodotti che non girano non sarà più possibile". ■

Il problema che non c'è

Secondo la gdo i grandi brand sono già tutelati dalla loro taglia. Centromarca ribatte che se così fosse, non si spiegherebbe la strenua opposizione alle nuove norme **Massimo Lupo**



Luigi Bordonì, presidente di Centromarca

Cosa risponde l'industria di marca alle accuse mosse dalla gdo (vedi a pagina 32)? Di non meritare cioè le tutele dell'articolo 62? Molto poco, a dire il vero. Abbiamo interpellato alcune grandi aziende e le principali realtà istituzionali dell'industria alimentare e solo Centromarca – forse perché proprio l'industria di marca è stata più pesantemente coinvolta dagli attacchi – se l'è sentita di rispondere. Un clima quasi omertoso che già la dice lunga sulla tensione all'interno della filiera.

“Nessuno stupore – commenta **Luigi Bordonì, presidente di Centromarca**, associazione che riunisce gran parte dell'industria di marca alimentare –, la legge è appena passata ed è quindi normale che le aziende siano prudenti a parlare di una regolamentazione che non hanno potuto approfondire nelle sue implicazioni. E che per di più investe un aspetto

delicatissimo come i rapporti con i propri clienti e i propri fornitori”. Simili prudenze peraltro non sono state utilizzate dalla controparte commerciale per eccellenza, la gdo. Che chiedeva al Mipaaf di fissare una soglia di fatturato oltre la quale non venisse applicato l'articolo 62. “Riteniamo sia piuttosto difficile creare degli scaglioni per fatturato – risponde Bordonì – perché abbiamo sempre considerato una simile impostazione ingiusta e destinata a non funzionare. Ipotizziamo che la soglia sia fissata a 50 milioni: non si capisce perché fino a tale limite i rapporti devono essere disciplinati in un certo modo, mentre per un produttore che di milioni ne fattura 51 l'insieme di regole non sussiste”.

Ma non è solo una questione di equità. L'obiezione va più al fondo del problema. “La gdo – commenta Bordonì – fa riferimento alla maggiore capacità

UNA LEGGE UGUALE PER TUTTI

La gdo si è strenuamente opposta all'articolo 62, o meglio all'applicazione incondizionata a tutta la filiera. Eppure, proprio questo elemento di equità sembra essere stato relegato sullo sfondo del dibattito.

In altri termini, perché rispettare le nuove norme dovrebbe essere più complicato per il retail che per gli altri attori della filiera? L'obiezione arriva da **Luigi Bordonì, presidente di Centromarca**: “Siamo di fronte a delle disposizioni che riguardano tutta la filiera: la gdo così come i piccoli commercianti. Credo che le reazioni al provvedimento siano state più che illuminanti. E non aggiungo altro”.

Peraltro, secondo quanto lo stesso Bordonì riporta, le perplessità sull'attuazione delle nuove regole ha destato dubbi anche sul fronte industriale. “Il comma 1 con la richiesta di contratto scritto crea delle difficoltà pratiche che alcuni dei nostri associati hanno valutato come

di accesso al credito e forza contrattuale delle grandi aziende di marca, sostenendo in sintesi che le marginalità dell'idm e la sua awareness presso il consumatore italiano la mettono al riparo dai comportamenti abusivi cui l'articolo 62 vuole porre freno. Ma se così fosse, se cioè la forza dei grandi brand fosse tale da non richiedere una tutela di questo tipo perché, per esempio, i partner della distribuzione già rispettano i tempi di pagamento previsti dal comma 1 dell'articolo 62, o non mettono in atto i comportamenti abusivi descritti nel comma 2, per quale ragione la gdo si lamenta tanto della nuova norma? Allora i casi sono due: o questi comportamenti già non vengono messi in atto da parte della gdo e quindi non c'è problema ad applicare la legge, oppure forse qualche problema c'è e dunque l'argomentazione della gdo risulta un po' pretestuosa. Sono quattro anni che nella ricerca di un'autoregolamentazione la gdo insiste per applicare solo ai piccoli fornitori questo tipo di norme: ma se i grandi sono già tutelati dalla loro stessa taglia dov'è il problema? Quanto dico vale per tutte le situazioni descritte dal comma 3 (vedi box a pagina 30 ndr), ma anche per quelle relative al comma 1, cioè i tempi di pagamento. Di nuovo, se tutta l'industria avesse così tanto potere contrattuale non dovrebbe soffrire di problemi nel recupero del credito. Io so per certo che ci sono alcuni dei nostri associati che vengono pagati praticamente come indicato dall'articolo 62, ma se c'è una reazione così

piuttosto gravose, non solo in termini di appesantimento burocratico-amministrativo. Basta pensare a chi lavora con l'horeca, o a chi opera in tentata vendita nel lattiero caseario. Insomma ci sono degli scenari che ci lasciano perplessi, ma non per questo ci siamo opposti strenuamente come la gdo. Anche sui tempi di pagamento le difficoltà maggiori le dovremmo lamentare proprio noi. Prendiamo un produttore di sughi o conserve, che compra il pomodoro fresco e lo deve pagare a trenta giorni. Prima che il suo prodotto sia pronto per essere venduto per esempio alla gdo o a un grossista, c'è il processo di lavorazione, stoccaggio e consegna che accresce drammaticamente il gap tra il momento in cui l'impresa deve pagare i propri fornitori e quello in cui può incassare dal cliente/distributore. È solo un esempio di come la nuova norma crei notevoli problemi e stiamo studiando delle soluzioni, ma non per questo la consideriamo una legge inopportuna".



dura dal fronte della distribuzione è perché ci sono molte altre aziende di media e grande taglia, anche importanti, che soffrono il fenomeno dei ritardi nei pagamenti e ci dicono che negli altri Paesi europei le fatture vengono saldate a 60 giorni mentre in Italia con alcuni, e sottolineo alcuni, distributori di giorni ne passano 150".

Una situazione che secondo Bordini non conosce eguali in Europa, per lo meno nell'Europa a cui dovremmo guardare. E che induce alcuni retailer stranieri presenti in Italia ad utilizzare due pesi e due misure, per il nostro mercato e per quello di provenienza.

"Intanto se parliamo di nazioni come Germania e dintorni – aggiunge Bordini – non c'è bisogno di alcuna norma perché nessuno si sogna di sfiorare rispetto ai termini concordati precedentemente e quindi i tempi normali di pagamento sono tra i 40 e i 60 giorni. Solo la Francia ha fatto una legge ad hoc in ossequio a un sistema molto regolamentato. Noi non possiamo sapere cosa fa il singolo distributore con le singole imprese ma possiamo dire che ci sono distributori che arrivano a pagare sino a 140 giorni. Peraltro non credo sia un segreto, anche perché ricordo un rappresentante di una catena multinazionale che a un convegno organizzato da un quotidiano economico ha dichiarato pubblicamente che il suo gruppo pagava in Italia con altri tempi rispetto agli altri mercati in cui era presente perché 'questo è il sistema italiano'. Forse è arrivato il momento di cambiarlo questo sistema". ■

L'agricoltura esulta

Il comparto aspettava da tempo una regolamentazione dei rapporti nella filiera. Che richiederà però una grande riorganizzazione interna **Nicola Ostano**



Maurizio Gardini, presidente di Fedagri-Confcooperative

Più si va a monte nella filiera, più l'articolo 62 del decreto liberalizzazioni viene accolto con favore. E così, Fedagri-Confcooperative, una delle principali organizzazioni nazionali nel mondo della cooperazione agricola ed agroalimentare, non nasconde la propria esultanza per quello che considera, senza mezzi termini, un atto dovuto e un successo di categoria. "Si tratta – spiega **Maurizio Gardini, presidente di Fedagri-Confcooperative** – di una norma che non fa altro che metterci in linea con quanto già stabilito per esempio in Francia da una legge analoga e con quanto sta elaborando l'Unione europea in seguito a una risoluzione del Parlamento che ha sancito lo squilibrio nei rapporti di forza nella filiera agroalimentare. Il tema della dilatazione dei tempi di pagamento ha assunto sempre più rilevanza e questa crisi di accesso al credito e di rischiosità del credito stesso ha peggiorato notevolmente il quadro. Perché in questa situazione chi può si finanzia alle spalle dei fornitori. L'articolo 62 è sicuramente un elemento di grande importanza e positività. Ma l'aspetto dei tempi di pagamento non è il solo a cui guardiamo con interesse. L'articolato fissa una trasparenza nei rapporti contrattuali, oltre all'obbligatorietà della forma scritta del contratto stesso, che coinvolgono tutta una serie di aspetti finora lasciati ad accordi stipulati 'sulla parola' e che aprivano la porta a comportamenti

scorretti e abusivi messi in atto da chi aveva più potere nella filiera. Ora tutto questo non potrà più avvenire". Una soddisfazione così palpabile, quella del mondo agricolo, che fa passare in secondo piano anche una serie di problemi pratici (vedi box sotto) e organizzativi che si porranno senz'altro nel futuro prossimo. "Bisognerà valutare gli scenari concreti una volta noti i regolamenti-attuativi – conferma Gardini – ma per i tempi strettissimi in cui è stata fatta la norma, non possiamo proprio lamentarci del risultato finale. Il mondo agricolo difficilmente si trova unito e compatto su una posizione, anche a causa della grande frammentazione del mercato. Su questa battaglia c'è stata praticamente unanimità di intenti e credo sia un dato significativo". ■

IL CONTRATTO SCRITTO DIVENTA OBBLIGATORIO

Il primo elemento di forte novità nell'articolo 62 è proprio l'obbligatorietà del contratto scritto per qualsiasi cessione di prodotti agroalimentari. Una novità che qualche problema pratico se lo porterà dietro sicuramente, e a maggior ragione nel settore dell'agricoltura, molto parcellizzato e certamente poco informatizzato. "Non disconosciamo la difficoltà di regolamentare alcune situazioni – commenta **Matteo Milanese, dell'ufficio economico-normativo di Fedagri-Confcooperative** – specie in settori come l'ortofrutta fresca, in cui i rapporti necessitano di una certa velocità per questioni anche legate alla deperibilità del prodotto e dove quindi non c'era l'abitudine di fare contratti scritti. Peraltro, l'ambito della norma è ampio e anche se adesso sta tenendo banco la polemica alimentata dalla gdo, nel testo di legge si parla di cessione di prodotti a terzi il che ovviamente

comprende anche grossisti e chiunque altro. Se un contadino va a vendere a un piccolo commerciante, per fare un esempio, deve fare un contratto scritto e questo è di certo un bel cambiamento. A tal proposito, i nostri associati ci hanno segnalato perplessità per i canali distributivi più piccoli, nel senso della disponibilità della documentazione appropriata. Noi contratti standard non ne abbiamo ancora predisposti e stiamo aspettando la fine dell'iter della legge. Naturalmente la casistica sarà ampia perché avremo per esempio compravendite con effetti immediati ma anche contratti di fornitura, quindi più duraturi. E sicuramente ci sarà la necessità di affrontare casi speciali in singoli settori. Per esempio, ci segnalano le vendite all'asta nella floricoltura che in quanto prodotto agricolo rientra nell'art. 62. Insomma il quadro è complesso e andrà affrontato in modo organico. Ma nel complesso siamo ottimisti".