

I PAGAMENTI DELLA GDO? POCO PUNTUALI

Dai dati Cribis emerge che l'Articolo 62 non ha cambiato di molto il profilo dei pagamenti da parte della distribuzione organizzata, con i ritardi oltre 30 giorni attestati sopra la media di tutti i settori

Alfredo Faieta



Dimmi quando mi paghi e ti dirò chi sei, si potrebbe dire parafrasando un noto proverbio. **La puntualità nei pagamenti è una caratteristica tra le più apprezzate dalle imprese ed è un forte collante per fortificare i rapporti commerciali** e svilupparli sulla base di una fiducia che semplifica tutto. La mancata puntualità, l'incertezza su tempi e modi, sono invece alla base di molte tensioni tra le aziende di una stessa filiera, perché la rendono più fragile. Talmente tanto che il ben noto Articolo 62, che regola i rapporti nel settore

alimentare, fissa scadenze tassative per i pagamenti, sottraendole di fatto alla contrattazione: 30 giorni per i prodotti freschi e 60 per quelli confezionati. Ma è sempre così nella realtà? *Food* lo ha chiesto a **Marco Preti, Amministratore Delegato di Cribis**.

"Nelle nostre analisi sui pagamenti - spiega Preti - **noi focalizziamo il nostro interesse sui ritardi nel saldo dei corrispettivi che vanno oltre 30 giorni**, perché sono quelli sintomatici di un rapporto commerciale non fluido e bilanciato. Nel 2010, l'anno preso a riferimento come l'ultimo positivo

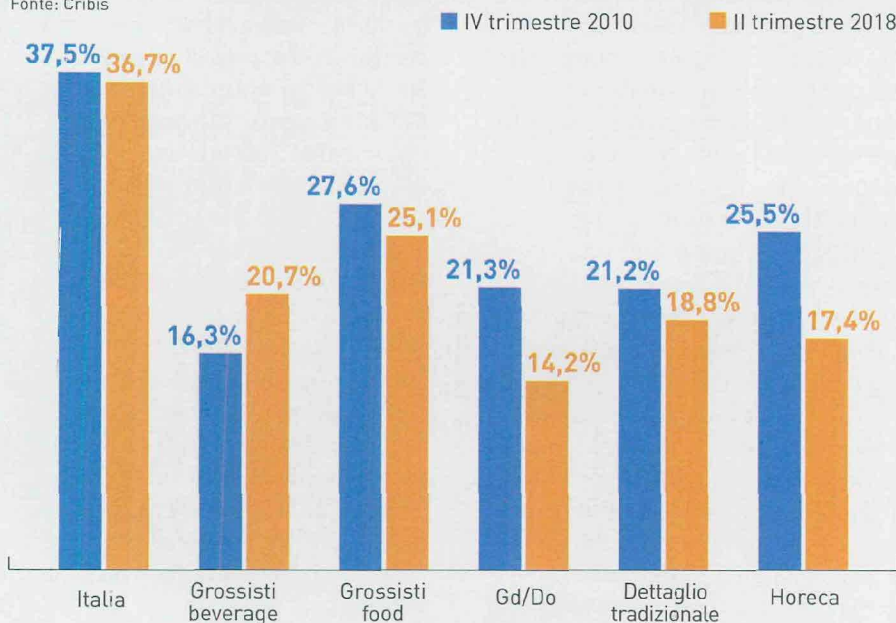


Marco Preti, Amministratore Delegato di Cribis

prima che la crisi colpisse duro, in Gdo la percentuale dei ritardi oltre i 30 giorni era pari al 16% circa; **nel primo semestre 2018 siamo al 16,7%** e dunque non sembra essere cambiato molto da allora. Nel mezzo di questi due periodi presi a riferimento c'è stata però una crisi molto forte, che ha portato a fine 2013 a far salire questa percentuale al 24%, un valore decisamente elevato. Da lì si è vista una lenta, ma costante risalita che ha riportato la situazione a livelli più fisiologici". Nel mezzo, non va dimenticato, c'è stata anche **l'introduzione in Italia dell'Articolo 62, chiesto a gran voce dalle piccole e medie imprese e dal settore agricolo**. Una normativa che però non è riuscita a ridurre il numero di ritardi oltre i 30 giorni medi in Italia, che si assestano all'11% e quelli della Gdo, più alti di 5 punti percentuali. È molto diversa anche la situazione dei pagamenti puntuali: la media italiana si assesta al 36,7% mentre il rispetto tassativo delle scadenze c'è solo nel 14,2% dei casi nel settore della grande distribuzione. Un valore

TREND DEI PAGAMENTI PUNTUALI IN ITALIA

Fonte: Cribis



100 FOOD Settembre 2018

decisamente basso, che segnala quantomeno una leggerezza nel rispettare queste importanti clausole contrattuali. O uno strapotere nell'imporre comportamenti non in linea con le norme. Il tutto, va ricordato, tenendo presente che la grande distribuzione incassa a pronti dalla propria clientela.

“Bisogna poi sottolineare – continua Preti – che la **situazione è diversa a seconda della tipologia di imprese della grande distribuzione**. All'interno del nostro paniere, composto da 8.700 aziende, ci sono i grandi player del settore e tutta una miriade di piccoli o piccolissimi soggetti, che in qualche caso sono affiliati alle insegne della Do e in qualcun altro sono totalmente indipendenti. **Le grandi imprese della Gd sono in genere più puntuali nei pagamenti, mentre all'interno della Do vi è una grande variabilità di comportamenti**, dovuta alla storia personale di ogni soggetto. Si può dire che alcune imprese della Do

abbiano la fisionomia del dettaglio tradizionale, dove la percentuale di sforamenti oltre i 30 giorni è del 20,1% a giugno 2018, ovvero un'impresa su cinque”.

L'Horeca (oltre 410mila le imprese monitorate) riesce a far molto peggio della Gdo, con il 22,8% di ritardi 'gravi', che consegnano un quadro di difficoltà nel far fronte alle obbligazioni nonostante l'apparente maggiore vivacità di settore rispetto al retail moderno.

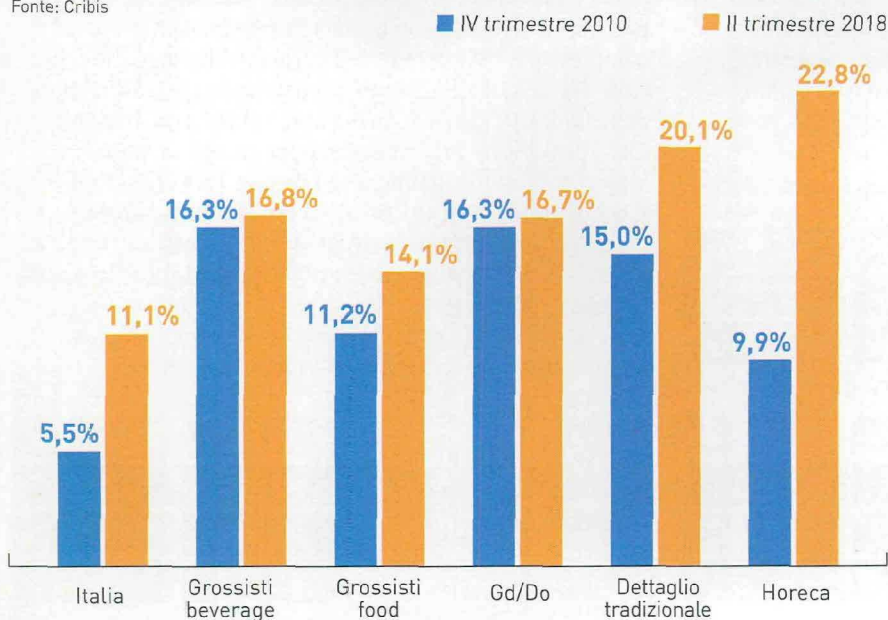
“C'è una differente propensione – prosegue Preti – ad allungare i tempi di pagamento anche nell'analisi per aree geografiche, con il **Nord-Est virtuoso, dove solo il 7,2% delle imprese paga con un ritardo oltre i 30 giorni**. Percentuale che sale (di poco) all'8,8% nel Nord-Ovest, diventa il 13,2% al Centro, a causa soprattutto del Lazio, e nel Sud è pari al 24,4 per cento. Ovvero un'impresa su quattro sfiora di molto i tempi pattuiti”. D'altronde le differenze nell'andamento



dell'economia lungo lo Stivale – e al Sud in particolare – sono tali che inevitabilmente si riflettono anche in una circolazione del denaro lungo le filiere commerciali più difficoltosa. “La situazione della filiera alimentare è ancora debole sotto il profilo dei pagamenti – conclude Preti – con poche aziende pagatrici puntuali. Questa fotografia rende sempre più strategica la gestione dei crediti e **le imprese produttrici, specialmente le più grandi e strutturate, sono diventate molto attente a mantenere un profilo sostenibile degli incassi**, scegliendo chi rifornire e chi avvantaggiare in termini commerciali, per evitare i costi – in termini di oneri finanziari con le banche – dell'esposizione ai ritardi di pagamento dei fornitori. Ci sono realtà che hanno capito molto bene i vantaggi di una corretta gestione finanziaria, soprattutto in anni nei quali ottenere aperture di credito da parte del sistema bancario non era semplice”. Insomma, talvolta conta più il cash flow del fatturato.

TREND DEI RITARDI OLTRE I 30 GIORNI IN ITALIA

Fonte: Cribis



FOOD Settembre 2018 101