

● GROSSISTI INCHIESTA PAGAMENTI

MANCATI PAGAMENTI

IL LOCKDOWN HA AGGRAVATO IL PROBLEMA

IN BASE A UN'ANALISI DI **CRIBIS**, FRA DICEMBRE 2019 E MAGGIO 2020 SI È REGISTRATO, IN POCHI MESI, UN ULTERIORE PEGGIORAMENTO NEI TERMINI DI PAGAMENTO AI FORNITORI NEL CANALE HORECA. GIÀ PRIMA DELLA CRISI LEGATA AL COVID LE AZIENDE DEL SETTORE SI ERANO ORGANIZZATE PER GESTIRE IL CREDITO



di Fabio Denti

È un problema annoso quello dei mancati/ritardati pagamenti nei fuori casa, che l'introduzione dell'articolo 62 (vedi box a pagina 66) non ha risolto. A farne le spese sono soprattutto i **distributori food&beverage** che, a fronte di obblighi di pagamento rigidi nei confronti dell'industria, devono affrontare l'abitudine di molti esercenti nel pagare in ritardo o, nei casi estremi, nel non pagare del tutto la merce acquistata. E il lockdown ha peggiorato la situazione, come conferma un'analisi di **Cribis**, azienda globale specializzata in sistemi di informazioni creditizie (SIC) e di business information, servizi di outsourcing e processing e soluzioni per il credito. «Com'era facilmente prevedibile, il canale Horeca ha visto un forte peggioramento delle abitudini di pagamento

rispetto ai livelli raggiunti a gennaio – dichiara a *Food Service* **Marco Preti, Amministratore Delegato di Cribis** -. L'emergenza sanitaria ha piegato in particolare il canale di ristoranti e catering (peggioramento del 42,6%) e di bar, birrerie e paninoteche (peggioramento del 41,8%). Molti operatori sono ancora in difficoltà e, quindi, per le imprese che operano in questi settori è fondamentale in questo momento identificare le aziende su cui investire, anche finanziariamente, valutando accuratamente la solidità strutturale e la maggior capacità di ripresa in termini economici. Allo stesso tempo sarà altrettanto fondamentale continuare a monitorare costantemente la clientela e analizzare le relative abitudini di pagamento per evitare una crescita troppo elevata di scaduto e perdite». Dall'analisi di **Cribis** emerge, comunque, che anche

i grossisti, e la distribuzione più in generale, sono in difficoltà con i pagamenti. «I dati relativi a maggio 2020 mostrano un peggioramento delle abitudini di pagamento nel settore della GD/DO del 38,9% – sottolinea Preti –. Analizzando in particolare il segmento dell'ingrosso food & beverage, il 32,3% delle aziende ha registrato un peggioramento delle abitudini di pagamento verso i propri fornitori rispetto a gennaio. Da notare che le aziende di questo settore mostrano una forte propensione verso i pagamenti oltre i 30 giorni (61,3%). Tradizionalmente sia la GD/DO sia la distribuzione alimentare sono settori molto complessi: se da un lato hanno sofferto meno il lockdown, dall'altro la crisi economica ha impattato sulle abitudini dei consumi, mettendo in difficoltà una parte degli operatori. Per chi lavora con il settore, anche in questo caso, rimane fondamentale una gestione del credito attenta, in grado di premiare le situazioni virtuose ma anche di intervenire tempestivamente su quelle in rapido deterioramento».

Il panorama è quindi difficile e complesso, come conferma anche **Paolo Marelli, Direttore del consorzio ADBgroup**: «Che il lockdown abbia avuto risvolti pesanti sulla filiera Horeca è assodato. Contrazione rapida dei consumi e vertiginoso calo del fatturato hanno fatto un'improvvisa e violenta irruzione in un contesto che già si trascinava su equilibri finanziari al limite del sostenibile. Il brusco arrivo del lockdown ha "congelato" l'Horeca per tre mesi, tenendo tutti gli attori della filiera con

UNA SITUAZIONE IN PEGGIORAMENTO

Il lockdown e la crisi che ha colpito e sta colpendo non solo il fuori casa ma anche il mondo dei consumi in generale hanno determinato un **peggioramento dei tempi medi di pagamento delle aziende italiane ai fornitori, che, in base all'analisi di Cribis, sono aumentati di circa due giorni, passando da 86,8 a 88,7 giorni**. Le imprese dell'ambito hotel, ristoranti e caffè (Horeca) e quelle della grande distribuzione organizzata (Gdo) hanno risentito più di altre del lockdown conseguente all'emergenza Coronavirus. **I ritardi nei pagamenti sono aumentati per il 40,8% delle aziende nell'Horeca e per il 38,9% nella Gdo**. Sono peggiorati anche nel comparto energia e telecomunicazioni (31,5%), manifattura (31,2%) e costruzioni (30,6%). Quest'ultimo, con una media di 101,1 giorni, rimane il settore che fa registrare i tempi di pagamento più elevati, precedendo quello degli installatori (98,4 giorni) e del commercio al dettaglio (92,5). A livello territoriale, pur essendo l'area meno colpita dal Covid, **la situazione dei tempi di pagamento è ulteriormente arretrata al Sud e nelle Isole**, con una media di 101 giorni. Le regioni dove **Cribis** ha rilevato un peggioramento più consistente delle abitudini di pagamento sono, nell'ordine, la Sicilia (35,2%), il Lazio (34,1%), la Campania (33,5%), la Calabria (32,7%) e l'Abruzzo (32,1%). L'Emilia-Romagna (22,7%), le Marche (23,4%), la Lombardia (23,6%), il Friuli-Venezia Giulia (24,3%) e il Veneto (24,4%) sono, invece, quelle in cui il peggioramento delle abitudini di pagamento è inferiore.



Marco Preti,
 Amministratore
 Delegato di **Cribis**.
 A sinistra, Paolo
 Marelli, Direttore
 di ADBgroup

Molte imprese dell'Horeca hanno ancora difficoltà a pagare i fornitori, ovvero i grossisti food&beverage

● **GROSSISTI INCHIESTA PAGAMENTI**

il fiato sospeso. Lato esercenti, i distributori, con la ripartenza di fine maggio e la volontà di scrollarsi di dosso le negatività vissute, laddove vi erano pregresse situazioni di crediti consolidati, spesso hanno fatto ricorso a piani di rientro prorogati per permettere all'esercizio la riapertura e il prosieguo dell'attività. Lato fornitori, la situazione è stata gestita in modo analogo: **alcuni distributori hanno avuto accesso a finanziamenti garantiti dallo Stato**, mentre un discreto numero di fornitori ha dato la disponibilità a sostituire il prodotto in scadenza.

Quanto descritto mi fa guardare con apprensione il trimestre che concluderà questo tribolato 2020: in ragione delle dinamiche evidenziate, potremmo assistere a un ridimensionamento della numerica



dei pubblici esercizi, accompagnato da possibili sofferenze finanziarie nel mondo della distribuzione». Nel panorama degli addetti ai lavori, c'è comunque chi ritiene che il problema dei ritardati/mancati pagamenti sia eccessivamente ingigantito. La pensa così **Febo Leondini**, esperto del mondo della distribuzione Horeca, Consigliere nazionale di Italgrob e Assobirra, nonché Consigliere di amministrazione di Beverage Network, il quale il mese scorso aveva sottolineato, all'interno di un'intervista più ampia, che «se il problema dei mancati pagamenti fosse di dimensioni così estese come vuole la vulgata, oggi tutta la distribuzione sarebbe fallita e i baristi sarebbero in galera. **La gestione del pagamento è un aspetto del lavoro del distributore che richiede**

COSA DICE L'ARTICOLO 62

È la **normativa introdotta, nel 2012, per definire i termini di pagamento nella cessione di prodotti agricoli e alimentari**. Il famigerato articolo 62, infatti, **stabilisce un termine tassativo di 30 giorni per i pagamenti delle merci deteriorabili e di 60 giorni per tutte le altre**. Questi termini sono considerati inderogabili e decorrono dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura relativa. Nel caso di ritardi e superamento di questi termini la legge sono previsti interessi maggiorati, oltre al rischio di **sanzioni pecuniarie molto variabili che partono da un minimo di 500 e arrivano fino a 500mila euro** per il debitore inadempiente.

Inoltre, c'è l'obbligo della forma scritta per questo genere di contratti, oltre all'inserimento di alcuni dati come la durata e la quantità del prodotto, e anche in questo caso sono previste sanzioni pecuniarie (da 516 a 3000 euro) per inadempienze. Restano escluse dall'applicazione di queste norme le cessioni al consumatore finale e quelle effettuate con contestuale consegna e pagamento del prezzo.

L'articolo 62 si completa con un **elenco di pratiche commerciali scorrette**, che sono vietate nelle relazioni commerciali tra operatori economici del settore, come, per esempio, **l'imposizione di condizioni di acquisto o di vendita** o altre condizioni gravose.

attenzione e professionalità. Quest'ultima, in particolare nelle aziende di dimensioni modeste, spesso difetta, con conseguenze talvolta molto pesanti. Detto ciò, non va dimenticato che il credito di fornitura è un servizio e come tale dev'essere valorizzato, gestito e reso efficiente». Parlando dei pubblici esercizi, è d'obbligo sottolineare che **Fipe-Confcommercio** ha contestato l'articolo 62 fin dalla sua introduzione, in particolare il fatto che la normativa, volta a tutelare produttori e agricoltori dallo strapotere delle centrali di acquisto di ipermercati e supermercati, ha colpito centinaia di migliaia di imprese di tutte le dimensioni, ma prevalentemente piccole, del settore della somministrazione di alimenti e bevande che devono pagare a 30 giorni i fornitori di alimenti freschi e a 60 quelli di alimenti non deperibili. Tutto questo provoca un'esperata rotazione

del magazzino, vista sia la difficoltà di accesso al credito sia il divieto di contrattare diversi termini di pagamento. Una situazione che con il lockdown e il conseguente crollo dei consumi fuori casa si è ancor più aggravata.

LA GESTIONE DEL CREDITO DA PARTE DEI DISTRIBUTORI

Ma, a fronte della situazione che abbiamo descritto, come si stanno muovendo i distributori? «Abbiamo creato in azienda un team, composto da due persone, che si occupa del recupero crediti – afferma Davide Simeoni, Direttore Commerciale di Ferro Distribuzione, società che opera nel Triveneto –. Durante e dopo il lockdown abbiamo analizzato le varie situazioni dei nostri clienti, con diversi livelli di rischio di insolvenza, approntando, quindi, dei piani di rientro dei pagamenti gradualmente, in modo da non mettere in difficoltà i clienti stessi. In un momento così difficile per il fuori casa è necessario mantenere equilibrio e pensare soprattutto al rilancio del settore. Rilancio che, fortunatamente, sta avvenendo: durante la stagione estiva abbiamo notato una ripresa dei consumi fuori casa».

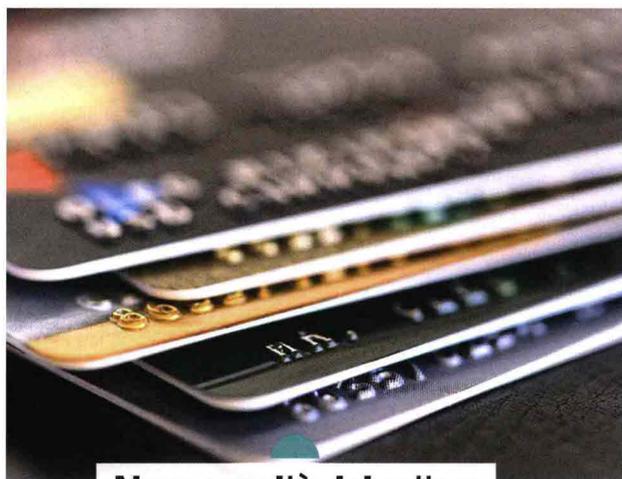
Come Ferro Distribuzione, anche molte altre



società si sono organizzate da tempo per affrontare il problema del credito, già prima della crisi legata al Covid-19. **Vinicola Mauri**, per esempio, ha creato una struttura ad hoc per il recupero crediti formata da tre persone, cosicché ha un controllo sulle perdite che sono nell'ordine dell'1% del fatturato.

Anche **Pregis** ha attuato la stessa strategia, creando un team dedicato per il recupero del credito, con un sistema di controllo gestionale che permette di monitorare le diverse situazioni e limitare il fenomeno, mentre **Orobica Food** si avvale di una società di consulenza per la ricerca di informazioni commerciali e lavora con il credito assicurato, una metodologia che permette di avviare molte problematiche, consentendo una maggiore efficienza in fase di approccio al cliente.

Per Emanuele De Biasio, titolare e Amministratore



Alcune realtà del settore hanno realizzato piani di rientro dei pagamenti gradualmente, anche in base al grado di insolvenza dei clienti



● GROSSISTI INCHIESTA PAGAMENTI



Dopo il lockdown, i distributori sono diventati consulenti degli esercenti sul tema della gestione dei pagamenti

Delegato di Eurobevande, come ci ha raccontato nell'intervista pubblicata sul numero di maggio 2019, «l'articolo 62 ha risolto qualcosa per i nostri fornitori, dato che da quel momento sono diventati molto rigidi per i pagamenti. Per quanto riguarda la parte finale della filiera, invece, ci sono state non poche difficoltà a recepire le disposizioni, anche per il fatto che ci sono colleghi distributori che adoperano ancora il credito come plus commerciale. Per quanto ci riguarda siamo molto rigorosi e facciamo un controllo costante delle diverse situazioni per limitare il fenomeno». Una realtà articolata come ADBgroup sta attuando, invece, una strategia multidirezionale. «In concerto con ADBgroup, lato clienti, ho auspicato che la nostra categoria aprisse un tavolo di trattativa con Fipe-Confcommercio, perché venisse creato uno strumento d'emergenza che mitigasse i termini dei piani di rientro rispetto ai crediti consolidati, vale a dire uno strumento finanziario garantito dallo Stato che permettesse agli esercizi termini di rientro ben più ampi, pur rimanendo finanziariamente in carico ai distributori – spiega Marelli -. Oltre a questo progetto di alto livello, scendendo nel pratico, il nostro consiglio agli associati è andato nella direzione di offrire essi stessi consulenza agli esercizi, al fine di raggiungere la liquidazione

DELIVEROO FAVORISCE LA LIQUIDITÀ DEI RISTORATORI

Il problema dei ritardati pagamenti ai distributori da parte degli operatori dell'Horeca trae origine da una **mancanza di liquidità, ancor più accentuata durante il lockdown**. Per questo motivo, tra aprile e luglio, Deliveroo, piattaforma leader dell'online food delivery, ha introdotto un servizio di pagamento rapido su base settimanale, per sostenere la liquidità dei propri ristoranti partner e migliorare il flusso di cassa di migliaia di ristoranti in tutta Italia. In questo modo **i ristoranti hanno avuto la possibilità di richiedere, ogni settimana, l'accesso ai proventi derivanti dalle consegne**; il pagamento avveniva entro il giorno successivo la richiesta. Da sottolineare che Deliveroo si è fatto carico delle nuove spese bancarie. Questo meccanismo di pagamento ha consentito ai ristoranti un accesso più rapido ai proventi derivanti dalle consegne, aiutandoli a coprire tutti i costi, come il personale e le bollette. Infatti, come sottolineato anche dalla stessa Fipe-Confcommercio, **il problema della liquidità economica è diventato estremamente importante** per i ristoranti durante la crisi Covid-19, proprio perché sono mancati gli incassi provenienti dal servizio in sala.

Il trimestre estivo ha dato una boccata d'ossigeno ai fatturati dei distributori, anche se la situazione rimane difficile

dei famosi 25.000 euro erogati dalle misure straordinarie dello Stato, con l'obiettivo mirato di mettere sotto copertura il credito pregresso all'apertura del lockdown».

Chiudiamo con un po' di ottimismo da parte di Paolo Marelli: «Voglio evidenziare due aspetti che sono intervenuti a lenire le ferite: da un lato la capacità delle aziende di distribuzione di rimboccarsi le maniche, adattandosi in modo efficiente alle mutate esigenze del mercato. Si tratta in larga parte di aziende snelle, sovente a conduzione familiare. Dall'altro, la stagione estiva (giugno, luglio, agosto) si è rivelata meno negativa di quanto le previsioni lasciassero intravedere. A supporto, riporto un dato del venduto: il trimestre estivo, confrontato con quello dell'anno precedente, ha fatto registrare un -15 per cento. Considerato che ADBgroup opera con 70 soci soprattutto nell'area lombardo-veneta, ovvero il cuore del contagio durante il lockdown, ben si intuisce che il dato ha raggiunto valori andati oltre le più ottimistiche aspettative».

Il quadro della situazione, quindi, rimane sempre piuttosto complesso e difficile, sebbene non manchino segnali di ripresa, pur se a macchia di leopardo.



Due elementi potrebbero contribuire a migliorare questo stato di cose: la scoperta e l'applicazione di un vaccino anti-Covid che possa permettere un ritorno a una "quasi" normalità, dove il quasi significa che **alcuni cambiamenti causati dalla pandemia sono comunque strutturali e non contingenti** e che tutta la filiera del fuori casa dovrà affrontarli; gli aiuti finanziari da parte del Governo per le imprese della ristorazione e del canale bar, per le catene alberghiere, queste ultime penalizzate dal crollo del turismo estero e per i distributori che, non dimentichiamolo, sono per la maggior parte piccole aziende che operano a livello locale.



ITALGROB CHIEDE UN CREDITO D'IMPOSTA SULLE PERDITE SU CREDITI

È un cavallo di battaglia di **Italgrob**, la federazione dei grossisti distributori di bevande. Viste la difficile situazione finanziaria di gran parte delle imprese della distribuzione e la questione critica legata al credito, **Vincenzo Caso, Presidente di Italgrob**, ha più volte ribadito in questi ultimi mesi che **«le aziende di distribuzione vantano crediti che corrono il rischio di diventare inesigibili**. I mancati guadagni del lockdown dei mesi di marzo, aprile e maggio hanno rappresentato per la categoria delle perdite irrecuperabili che stanno mettendo a rischio centinaia di aziende, per la totalità a conduzione familiare. Per questo motivo abbiamo chiesto e ancora chiediamo insistentemente che **venga concesso un credito di imposta sulle perdite su crediti per recuperare tali somme** e che venga portato almeno a 12 anni il tempo di restituzione dei finanziamenti concessi con la garanzia dello Stato».