

FEDERDISTRIBUZIONE
LE AZIENDE DELLA DISTRIBUZIONE MODERNA



IL MERCATO DEI BUONI PASTO

SOMMARIO

<i>Premessa</i>	1
1. IL PRANZO FUORI CASA	3
1.1 Dalla mensa aziendale al buono pasto	5
1.2 Quanti sono i buoni pasto?	6
1.3 Il valore del mercato.....	8
2. UNA FILIERA COMPLESSA	9
2.1 Il meccanismo si è inceppato	11
3. LE CRITICITA'	12
3.1 Le gare d'appalto.....	12
3.2 La scarsa vigilanza: il fallimento Qui!Group.....	14
3.3 Un, due, tre ... POS	16
3.4 I contratti di convenzionamento	18
3.5 I (ritardati) pagamenti	19
4. LE AZIONI	20
4.1 Il tavolo unico	20
4.2 La lettera ai Ministri Patuanelli e Catalfo	21
4.3 La causa a Consip.....	21
4.4 La protesta e l'informazione.....	22
4.5 I cardini della riforma del sistema.....	24

Premessa

Il **5 febbraio 2020** le associazioni delle imprese della ristorazione e del commercio si siedono intorno allo stesso tavolo per denunciare la deriva del mercato dei buoni pasto in Italia. E' un fatto straordinario che fa capire che la "misura è colma".

Questo inedito tavolo nasce perché le condizioni che hanno consentito al buono pasto di svilupparsi e diffondersi (**esenzione fiscale e contributiva fino** a 5,29 euro prima e, ora, fino a **8 euro** per i buoni pasto elettronici e **4 euro** per i cartacei) rischiano di svanire dinanzi a quello che è diventato un vero e proprio malcostume: lo sconto richiesto in gara dal datore di lavoro "pubblico" (attraverso le gare Consip) per l'acquisto dei buoni pasto. Questo sconto sta diventando un vero e proprio *benchmark* di riferimento anche per le grandi stazioni appaltanti private.

Da tempo questo sconto ha *sfondato* il tetto del 20% con il risultato che l'intero mercato è in tilt. Non è bastato il fallimento di Qui!Group S.p.a., la più importante azienda di fornitura dei buoni pasto alla pubblica amministrazione, con il pesante fardello di **325 milioni di euro di debiti**, di cui circa 200 milioni a carico degli esercizi convenzionati che rischiano di non rivedere mai quei soldi essendo l'ultimo anello della catena dei creditori, a far scattare il campanello d'allarme. Si aspetta che salti qualcun altro con un bel botto, mentre le difficoltà degli esercizi convenzionati che subiscono commissioni abnormi, non fanno neppure notizia.

Il risultato è che su un buono con **valore nominale di 8 euro**, il gestore di un esercizio convenzionato **ne incassa 6,18** (iva esclusa), quasi due euro in meno e, molto spesso, con il ritardo di qualche mese. Su un valore, ad esempio, di **30 mila euro**, il costo - tra commissione e oneri finanziari - può arrivare alla "pazzesca" cifra di oltre **9 mila euro (30% del totale)**.

Una soprattassa non più sostenibile dalle decine di migliaia di esercizi nei quali, ogni giorno, i lavoratori effettuano la propria pausa pranzo.

I buoni pasto valgono in Italia **3,2 miliardi di euro all'anno**.

Un potere di acquisto molto interessante per chi, quotidianamente, pranza fuori casa per ragioni di lavoro.

Per tutti questi motivi **Fipe-Confindustria, Federdistribuzione, Ancd Conad, Ancc Coop, Fida-Confindustria e Confesercenti** hanno deciso di avviare una serie di iniziative con l'obiettivo di riportare il buono pasto su un sentiero virtuoso a tutela di tutte le componenti della filiera, prime tra tutte quelle più deboli, vale a dire lavoratori ed esercizi convenzionati.

Eccole in dettaglio:

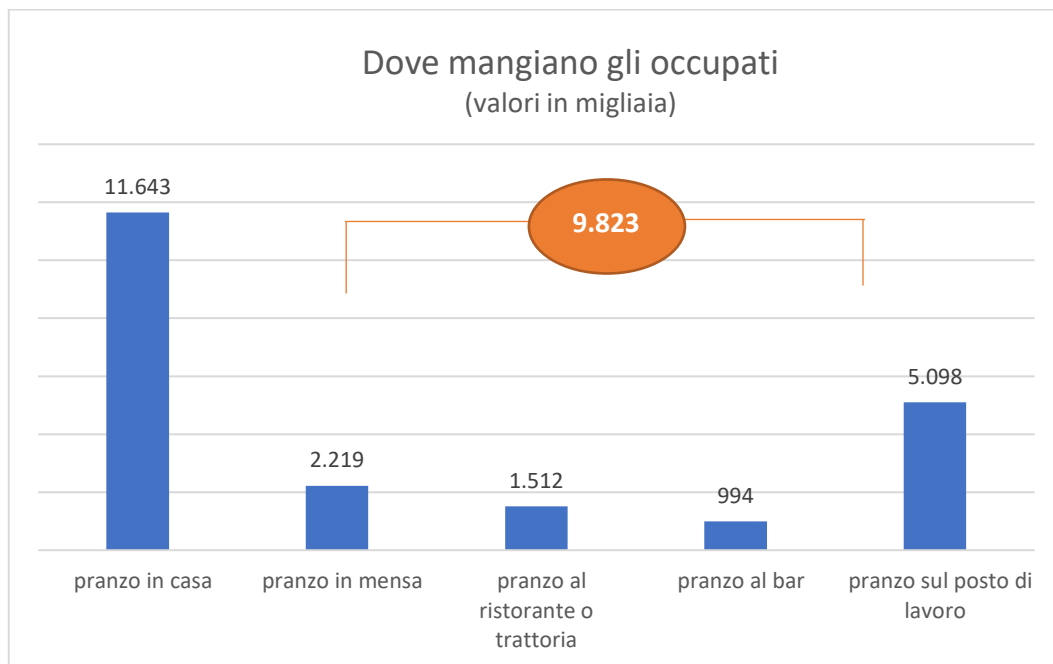
- **lettera congiunta al Ministro dello Sviluppo Economico**, affinché intervenga sul Codice degli Appalti e sul DM n. 122/17 per riformare l'intera normativa dei buoni pasto, così da assicurare la salvaguardia del valore nominale del buono lungo tutta la filiera. Lettera trasmessa anche al Ministro del Lavoro;

- **campagna di informazione** verso gli utilizzatori del buono pasto, per fare conoscere i rischi che sta correndo il servizio sostitutivo di mensa;
- **azione legale contro Consip** per i danni determinati dal fallimento di Qui!Group S.p.a.;
- **richiesta alle società emettitrici** di buoni pasto di:
 - coordinarsi per un POS unico;
 - codifica unica regolamentata secondo standard chiari;
 - rispettare i termini massimi di pagamento secondo le previsioni contrattuali e comunque non oltre 60 giorni secondo quanto stabilito dal Dlgs n. 231/2002;
 - sottoporre agli esercenti contratti con informazioni trasparenti e senza clausole vessatorie.

1. IL PRANZO FUORI CASA

Circa **10 milioni di occupati pranzano fuori casa** in mensa, al bar, al ristorante o direttamente sul luogo di lavoro, con il pasto comprato o portato da casa.

Il pranzo fuori casa assume, dunque, un **ruolo sociale** di particolare rilevanza non soltanto per il numero delle persone coinvolte ma anche per gli effetti che da esso ne derivano in termini di cambiamento degli stili alimentari.



Fonte: elaboraz. su dati Istat

Sotto tale profilo, si deve rilevare che gli stili alimentari dei lavoratori delle grandi aree metropolitane hanno subito forti cambiamenti:

- in maggioranza hanno la cena come pasto principale;
- soltanto uno su due pranza in casa.

La quota che pranza in casa continua a scendere: in dieci anni è passata dal 58,9% al 54,2%. Le donne lavoratrici che pranzano ogni giorno fuori casa sono circa 3,6 milioni, il 30% del totale.

Le lavoratrici mantengono stili alimentari maggiormente legati alla tradizione per tre ragioni principali:

- maggiore carico familiare;
- diverse caratteristiche dei lavori femminili;

- maggiore attenzione e sensibilità ad aspetti relativi alla salute.

Il lavoro, dunque, condiziona fortemente gli stili alimentari.

1.1 Dalla mensa aziendale al buono pasto

La ricerca di equilibrio tra cibo e lavoro ha animato nel corso dei decenni una dialettica vivace tra le diverse componenti del mondo produttivo.

È all'interno di questa dialettica che prendono forma le prime mense aziendali, il cui vero *boom* si realizza, in Italia, a partire dagli anni '70, dopo le grandi conquiste sindacali da parte del mondo del lavoro.

Da servizio a gestione interna, la mensa si trasforma in servizio affidato in *outsourcing* a imprese specializzate.

La presenza di un diffuso tessuto di piccole e medie imprese da un lato, e la progressiva terziarizzazione dell'economia dall'altro, hanno dapprima stimolato la crescita di mense interaziendali e, successivamente, favorito la trasmigrazione della mensa verso la rete di esercizi di ristorazione diffusi sul territorio. È all'interno di questo passaggio che prende forma il buono pasto, come strumento in grado di mettere in connessione la volontà del datore di lavoro di fornire il servizio di mensa con l'effettiva erogazione del medesimo.

Il buono pasto si configura, dunque, come il ricongiungimento tra l'indennità sostitutiva di mensa e l'effettiva erogazione del servizio.

Distribuiti inizialmente in alternativa alla mensa tradizionale in casi speciali, come il lavoro a turni oppure in trasferta, **i buoni pasto hanno conosciuto una rapida evoluzione, fino a**

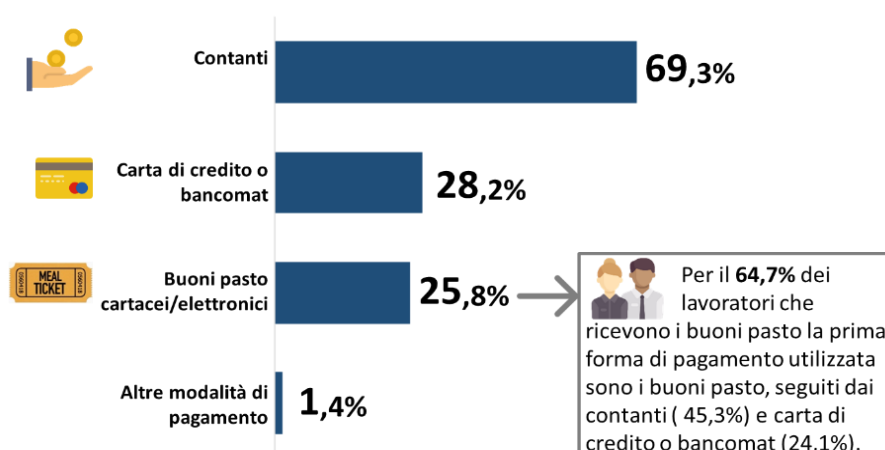
rappresentare, oggi, un valore di 3,2 miliardi di euro, tre volte il valore delle mense aziendali.

Questa rapida espansione va individuata, da un lato, nella comodità e convenienza per il datore di lavoro di fornire un servizio di mensa senza dover sottrarre locali alla produzione e acquistare attrezzature e altri impianti specificamente dedicati; dall'altro, dalla circostanza che il **valore del buono pasto** - al pari del costo della mensa e della indennità sostitutiva della stessa, concedibile solo nel settore dell'edilizia e a coloro che lavorano distanti dai pubblici esercizi - **non è assoggettato a contributi previdenziali nè a tassazione per il lavoratore dipendente attualmente fino alla somma di 4 euro per il cartaceo e di 8 euro per l'elettronico** (una sorta di "salario netto").

1.2 Quanti sono i buoni pasto?

Il contante resta la forma di pagamento più utilizzata dai lavoratori per il pranzo fuori casa. Il buono pasto viene subito dopo la moneta elettronica ma per i lavoratori dipendenti che ne usufruiscono è proprio questo strumento la forma di pagamento più utilizzata per pranzare fuori casa.

i buoni pasto | le forme di pagamento utilizzate per il pranzo fuori casa durante la settimana



Nel 2019 si stima che fossero in circolazione oltre **500 milioni di buoni pasto**, per due terzi acquistati da committenti privati. Le **stazioni appaltanti pubbliche ne hanno acquistati oltre 174 milioni**.

Il numero dei buoni pasto – anno 2019

N. Buoni	
Privato	342.068.966
Pubblico	174.461.980
Totale	516.530.946

Fonte: nostra elaborazione

Attualmente sono circa **2,8 milioni i lavoratori** che utilizzano tale servizio, di cui **1,8 milioni occupati** nel settore privato e poco meno di **1 milione** in quello pubblico (Stato, enti locali, Asl, università, ecc.).

Il numero dei beneficiari

N. Beneficiari	
Privato	1.800.363
Pubblico	969.233
Totale	2.769.596

Fonte: nostra elaborazione

1.3 Il valore del mercato

Il volume d'affari **2019** è stimato in **3,2 miliardi di euro** mentre il valore medio di un buono pasto è attualmente di **6,20 euro, in crescita** per effetto dell'aumento degli **sgravi fiscali sull'elettronico**, riconosciuti dall'ultima legge di bilancio (l. n. 160/2019).

Il valore del mercato

Valore (in milioni di euro)	
Privato	1.984
Pubblico	1.216
Totale	3.200

Fonte: nostra elaborazione

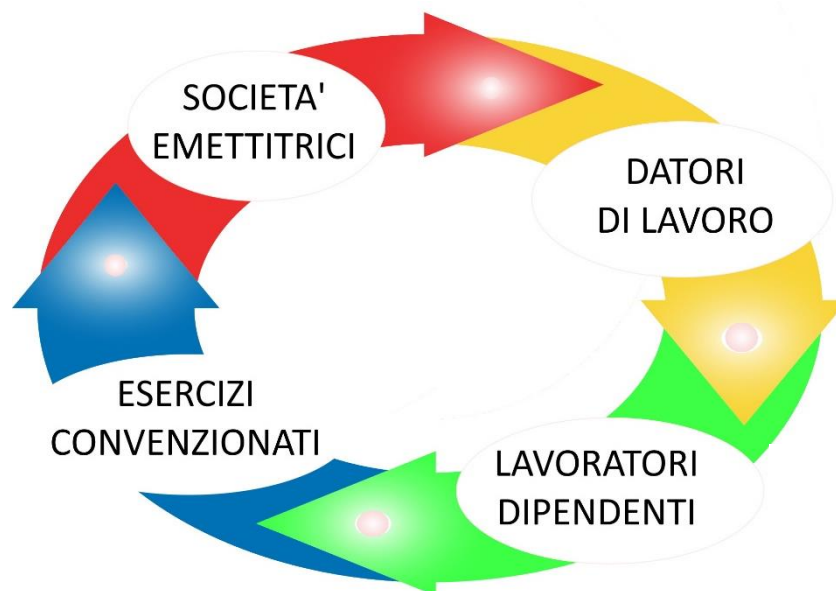
La segmentazione del mercato vede la prevalenza del settore privato, con oltre il 60% di *share*. Sempre più importante la **quota di mercato delle pubbliche amministrazioni**, che oggi **vale oltre 1,2 miliardi di euro**.

Negli esercizi convenzionati (bar, ristoranti, gastronomie, esercizi commerciali, GDO ecc.) **si spendono, ogni giorno, poco meno di 13 milioni di euro** per mezzo di buoni pasto.

2. UNA FILIERA COMPLESSA

Sono quattro i protagonisti del mercato:

1. i datori di lavoro;
2. le aziende che emettono buoni pasto;
3. le imprese che erogano, di fatto, il servizio sostitutivo di mensa (bar, ristoranti, pizzerie, esercizi al dettaglio, GDO, ecc.);
4. i lavoratori.



L'offerta dal lato degli emettitori è fortemente concentrata: l'azienda *leader* ha una quota di mercato che supera il 40% mentre le prime cinque superano, insieme, l'80%.

Decisamente diffusa è, al contrario, la rete degli esercizi nei quali è possibile spendere i buoni pasto. Sono oltre 100.000 tra ristoranti, trattorie, pizzerie, fast food, bar, pub, paninerie, enoteche, esercizi commerciali al dettaglio, GDO, ecc.

L'attività svolta dagli **emettitori** è così schematizzabile:

- promozione e vendita dei buoni pasto ai datori di lavoro;
- convenzionamento degli esercizi (rete);
- produzione a stampa su carta filigranata dei buoni pasto o tessere elettroniche;
- distribuzione dei buoni ai clienti (datori di lavoro);
- rimborso del valore dei buoni agli esercizi convenzionati.

I **ristoratori** e il **dettaglio alimentare** devono:

- fornire ai lavoratori pasti e prodotti alimentari per un valore pari a quello riportato sul buono speso (valore nominale);
- svolgere le procedure burocratiche per la fatturazione, l'invio dei singoli buoni all'emettitore e la riscossione dei relativi pagamenti.

Per gli **emettitori** i ricavi provengono da:

- differenza tra prezzo del buono pasto venduto al datore di lavoro e prezzo al quale, una volta utilizzato presso gli esercizi, viene "riacquistato" dalla società emettrice;
- il differenziale tra iva a credito (4%) verso i committenti e iva a debito (10%) verso i ristoratori, pari al 5,1% del valore del buono pasto;
- i proventi finanziari derivanti dal differimento dei tempi di pagamento;
- i proventi generati dai buoni pasto persi o scaduti (non più rimborsabili).

Per i **ristoratori** e il **dettaglio alimentare** i ricavi sono rappresentati dal valore complessivo dei buoni pasto accettati, al netto dello sconto richiesto dall'emettitore al momento del riacquisto del buono emesso.

2.1 Il meccanismo si è inceppato

Ed è proprio qui, sul rimborso agli esercizi convenzionati che il meccanismo rischia di incepparsi, anzi si è già inceppato.

Per una sorta di effetto domino, lo sconto che il datore di lavoro richiede (e ottiene) al momento dell'affidamento del servizio a una società di emissione, viene ineluttabilmente riversato sugli esercizi che concretamente erogano il servizio sostitutivo di mensa, presso i quali i lavoratori consumano il pasto o acquistano i prodotti alimentari. Questo meccanismo è addirittura previsto da un'apposita norma del codice degli appalti, il cui effetto determina che la commissione che l'emettitore fa pagare all'esercizio convenzionato sotto forma di sconto incondizionato non possa essere inferiore allo sconto effettuato in sede di gara alla stazione appaltante.

Eccolo, in sintesi, il meccanismo.

Il datore di lavoro acquista per i suoi dipendenti buoni dal valore di **8,00 euro** al prezzo di **6,40** (sconto 20%, iva esclusa). I lavoratori li spendono presso la rete degli esercizi convenzionati. L'esercizio riceve dall'emettitore, per ciascun buono, **5,82 euro** (sconto 20%, iva esclusa).

Se proiettassimo lo sconto su un valore esemplificativo di **30 mila euro**, ci accorgeremmo che all' esercente il giochetto costa **8.184 euro**, cui aggiungere altri **2 mila euro** per oneri di gestione e finanziari dovuti al ritardato pagamento.

Insomma sul buono pasto c'è una tassa supplementare di oltre il 30%.

Non è difficile capire, allora, perché il sistema è in tilt. La genesi di questo corto circuito è da ricercare nell'ingresso delle pubbliche amministrazioni nel mercato dei buoni pasto che, con l'affidamento del servizio per mezzo di gare a evidenza pubblica secondo criteri che si sostanziano in un'offerta al massimo ribasso, ha via via spinto gli sconti pretesi dalle Amministrazioni verso la soglia del 20%.

Sconto che viene puntualmente (s)caricato sugli esercizi convenzionati e che dovrebbe aprire, senza pregiudizi, una riflessione sulle compatibilità economiche del buono pasto e sulle conseguenze in termini di prezzi e qualità dell'offerta.

Perché un dato è certo: **la svalutazione del buono o la paga l' esercente, o la paga il lavoratore, o entrambi.**

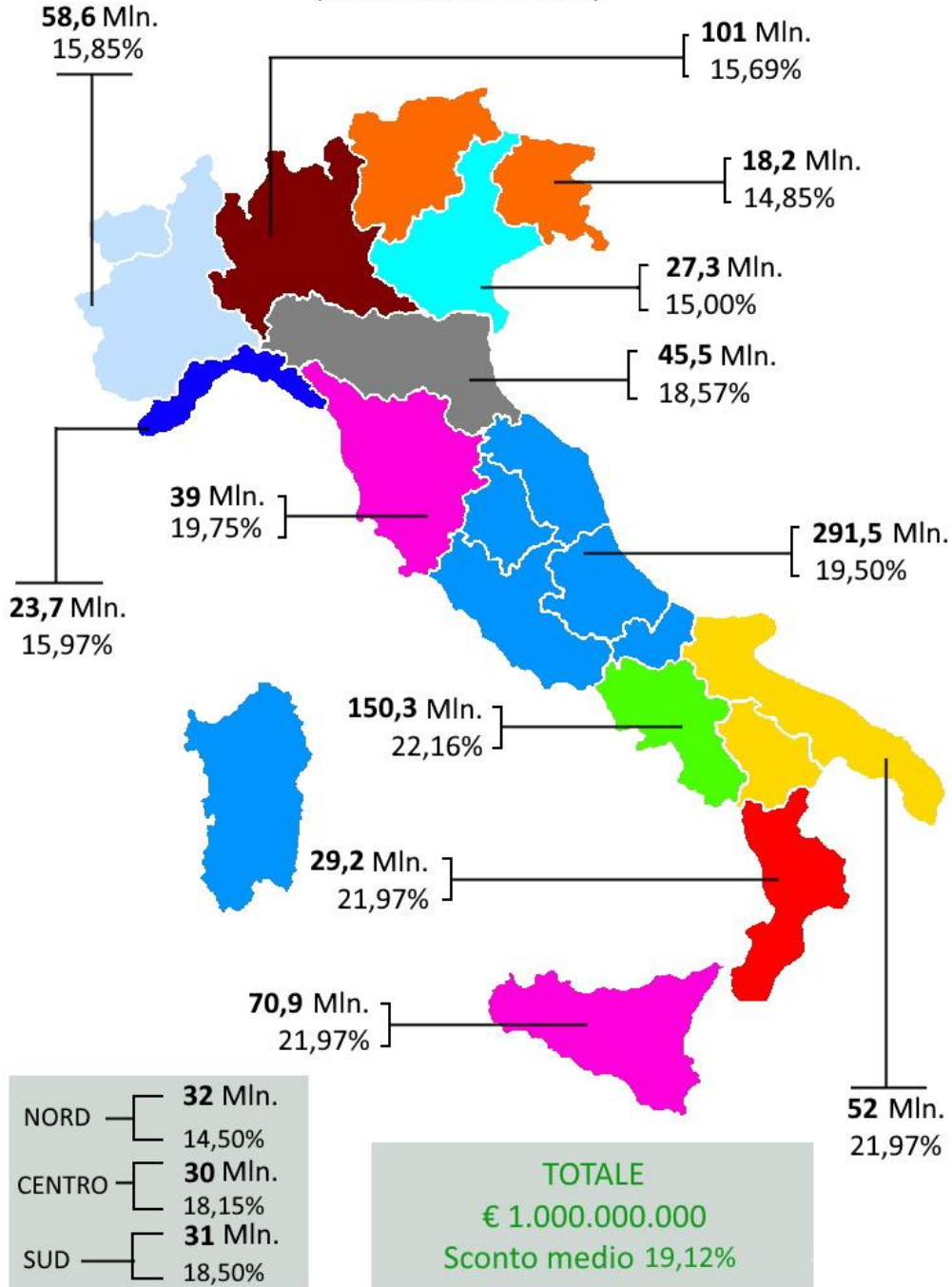
3. LE CRITICITA'

3.1 Le gare d'appalto

Nella tabella che segue vengono indicati importi e sconti dell'ultima gara Consip 8 (i cui 15 lotti sono stati definitivamente aggiudicati nel 2018), da cui si può immediatamente evincere l'insostenibile livello raggiunto dagli sconti in quasi tutti i lotti, con alcuni picchi massimi che vanno ben oltre il 20%.

BUONI PASTO: I LOTTI DELLA GARA CONSIP 8

(Valori assoluti in euro)



Fonte: gara Consip 8

Oramai le stazioni appaltanti danno per acquisito uno sconto vicino alla soglia del 20%. Con questa gara, **la pubblica amministrazione**, attraverso Consip, **paga 839 milioni di euro un servizio del valore di 1 miliardo di euro**. Insomma trasforma il risparmio di 161 milioni di euro in un costo di pari valore per gli esercizi convenzionati.

3.2 La scarsa vigilanza: il fallimento Qui!Group

A dicembre 2014 Consip ha indetto la **gara ed. 7** per l'attivazione di una Convenzione relativa alla fornitura del servizio sostitutivo di mensa mediante buoni pasto cartacei, con le seguenti caratteristiche:

- **7 lotti**;
- valore complessivo di **1 miliardo** di euro;
- durata **12 mesi** (dall'aggiudicazione, avvenuta nei primi mesi del 2016).

La **Qui!Group** S.p.a., società con un fatturato di oltre mezzo miliardo di euro, si è aggiudicata i **lotti 1** (Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta, Lombardia) e **3** (Lazio), per un importo globale di circa **400 milioni di euro**.

Sebbene fosse noto (anche grazie alla stampa e popolari trasmissioni televisive), che da tempo la società emettitrice genovese non rimborsasse i buoni pasto alla rete degli esercenti convenzionati, solo il **13 luglio 2018 la Consip** ha risolto la Convenzione per "**reiterato, grave e rilevante**" inadempimento degli obblighi contrattuali.

Poco dopo, con sentenza del 7 settembre 2018, il Tribunale di Genova, Sez. Fallimentare, ha dichiarato il fallimento della Qui!Group S.p.a. rilevando **debiti per oltre 325 milioni di euro**.

Il fallimento della Qui!Group in numeri:

- si sono **insinuati oltre 5.000 creditori** (non tutte sono aziende);
- circa **200 milioni di euro** di debiti sono ascrivibili al mondo degli esercizi convenzionati;
- rischio per gli esercizi che hanno erogato il servizio sostitutivo di mensa, in quanto chirografi, di veder **pagato dal fallimento meno del 10% del proprio credito e in tempi non ancora certi**.

Alla politica è stato richiesto un fondo di garanzia o che consentisse di rimborsare anche solo l'iva anticipatamente versata dagli esercizi o, in alternativa, il riconoscimento di un credito d'imposta, ma nulla è stato fatto per sostenere le aziende che avevano consentito di usufruire dei buoni pasto della Qui!Group S.p.a..

Il Governo si è solo interessato:

- di **istituire un fondo di 3 milioni di euro per l'anno 2019** per le Amministrazioni che operano nei lotti 1 e 3 al fine di sostituire i buoni pasto della società emittitrice genovese, maturati e non spesi, con altri di valore nominale corrispondenti appartenenti ad una nuova società emittitrice (Sodexo s.r.l), assicurando così la prosecuzione dell'aggiudicazione dell'appalto;

- di consentire **l'escussione da parte della Consip della garanzia** prestata in favore della stazione appaltante;
- di inserire la previsione di una **fideiussione nel contratto tra società emittitrice ed esercente**, le cui concrete ripercussioni economiche destano, nelle Associazioni di categoria oggi presenti, forti apprensioni.

3.3 Un, due, tre ... POS

Un altro problema, solo apparentemente secondario, è rappresentato dalla gestione del buono pasto elettronico. Quella che per tutti dovrebbe costituire una semplificazione del sistema sta diventando, di fatto, un ulteriore strumento di aggravio dei costi per gli esercizi convenzionati.

Mentre nei sistemi di pagamento effettuati con carte di credito/debito è ormai acquisito che ci debba essere un unico terminale, nei buoni pasto gli esercizi convenzionati sono spesso costretti a tenere un Pos per ogni emittitore. Si tratta di un fenomeno assai diffuso, in particolare negli esercizi più piccoli, dove il potere contrattuale è minore. **Il proliferare dei Pos è causa e, al tempo stesso, conseguenza della mancanza di un sistema di codifica unica come invece avviene per i pagamenti.**

Non capita di rado, pertanto, che un piccolo esercizio si trovi a gestire 4 Pos a cui oggi va aggiunto il quinto bancario. Si moltiplicano i Pos e si moltiplicano i costi oltre alla confusione alla cassa perché, spesso, capita di infilare la tessera di un emittitore nel Pos di un altro emittitore.



Proviamo a fare due conti. Il canone mensile di un Pos varia tra i 5 e i 20 euro, in media 12,50:

$$12,50 \times 4 = 50 \text{ euro}$$

Dunque il costo mensile è di 50 euro che proiettato sull'anno dà:

$$50 \times 12 = 600 \text{ euro}$$

Ai costi dell'hardware vanno aggiunti quelli relativi alla singola transazione. Di solito il costo è fisso e varia tra i 5 e i 20 centesimi di euro, fino ad arrivare, in alcuni casi, a 0,65 euro. Supponendo un volume d'affari di 1.500 euro al mese generato dai buoni pasto, l'incidenza dei costi del Pos è pari al 6% che aggiunto alla commissione ("sconto incondizionato") fa agevolmente superare il 25%.

Da questi conti abbiamo escluso il costo *una tantum* di installazione che, generalmente, non è al di sotto dei 20 euro per singolo Pos. L'immagine sottostante viene da un contratto di convenzionamento. La combinazione tra costo della commissione e costo del Pos dimostra, da un lato, che per l'esercente il risultato finale non cambia o cambia di poco e, dall'altro, che la politica commerciale delle aziende emettitrici è finalizzata a scoraggiare l'uso di Pos diversi da quello proprio.

Tipologie di Lunch Coupon	Sconto incondizionato Calcolato sul valore nominale del singolo Buono-Pasto, oltre IVA come per legge		Servizio Dematerializzazione Pos/Casse <input checked="" type="checkbox"/> Collettatore <input type="checkbox"/> Corrispettivo		Servizio BPE Pos/Casse <input checked="" type="checkbox"/> Corrispettivo		Servizi Vetrina Web <input checked="" type="checkbox"/> Corrispettivo	
<input checked="" type="checkbox"/> Professional BPE 6.2	16,00%		Non disponibile		Incluso		Incluso	
<input checked="" type="checkbox"/> Professional BPE 6.1	1,80%		Non disponibile		14,70%		Non disponibile	
<input type="checkbox"/> Business BPE 1.5	5,27%		Non disponibile		Incluso		11,73%	
<input checked="" type="checkbox"/> Professional BPC 6.2	16,00%		Incluso		Non disponibile		Non disponibile	
<input checked="" type="checkbox"/> Professional BPC 6.1	1,80%		14,70%		Non disponibile		Non disponibile	
<input checked="" type="checkbox"/> Business BPC 6.4	1,80%		14,20%		Non disponibile		Non disponibile	
<input type="checkbox"/> Business BPC 6.5	1,80%		14,20%		Non disponibile		Non disponibile	

Fonte: contratto aziendale

3.4 I contratti di convenzionamento

Non vanno poi sottovalutati gli aspetti contrattuali che regolano i rapporti tra società emettitrice ed esercizi che, troppo spesso, **risultano complessi, con clausole vessatorie a carico del contraente debole, poco trasparenti e di difficile lettura**. In estrema sintesi, le maggiori criticità dei contratti di convenzionamento riguardano:

- la difficoltà di lettura e la possibilità di comprendere chiaramente le relative condizioni negoziali;

- la sovrapposizione di vincoli contrattuali (contratto di convenzionamento base + *addendum* per le gare Consip + contratto di “*retromarketing*”);
- in caso di mancato rimborso da parte della società emittitrice, impossibilità di sospendere l’accettazione dei buoni pasto;
- clausole volte a escludere il riconoscimento degli interessi di mora in caso di ritardo di pagamento da parte dell’emittitore;
- spese di istruttoria imposte annualmente.

In questi ultimi anni qualche tentativo di modifica dei contratti di convenzionamento sulla base di un approccio più attento alle esigenze degli esercizi convenzionati è stato messo in atto ma sempre sulla base della buona volontà dei singoli.

3.5 I (ritardati) pagamenti

Oggi la pratica del ritardo nei pagamenti è piuttosto diffusa ed è spesso conseguenza dei ritardi con cui le stazioni appaltanti pagano le società emittitrici. Ad onor del vero occorre dire che non tutti gli emittitori si comportano allo stesso modo. Ve ne sono alcuni che onorano le scadenze e altri che, invece, trasformano il buono pasto in un sistema di speculazione finanziaria. Il fallimento di Qui!Group è la dimostrazione di quanto affermiamo.

Il costo finanziario di quello che definiamo come un vero e proprio malcostume comporta un ulteriore aggravio di costi a carico degli esercenti stimato intorno al 2%.

Anche su questo aspetto siamo costretti a ravvisare la **mancanza di controllo nelle gare pubbliche** dove, peraltro, il principio di puntualità nei pagamenti è uno dei criteri di aggiudicazione che, secondo il codice degli appalti, deve essere previsto nel bando di gara e, dunque, dovrebbe rientrare nell'attività di verifica della Consip in ordine alla corretta esecuzione dell'appalto. Il mancato rispetto di questo principio, unitamente ad altri indici di inadempimento, dovrebbe portare alla risoluzione della Convenzione. Tuttavia, si tratta di un controllo che non risulta periodicamente eseguito e, nel caso in cui è stato fatto, senza dubbio è avvenuto con colpevole ritardo (caso della Qui!Group S.p.a.).

4. LE AZIONI

4.1 Il tavolo unico

Le sei associazioni di categoria del mondo della ristorazione e del commercio hanno unito le forze in un tavolo unico per coordinare le iniziative volte a tutelare il corretto funzionamento del mercato dei buoni pasto. E' la prima volta che si fa squadra in questo modo, ma è ormai chiaro che è necessario superare gli ostacoli di carattere organizzativo, perché tutte le nostre aziende stanno subendo gravi ripercussioni a causa della deriva di un mercato che ha toccato condizioni non più giustificabili e sostenibili.

E' tempo che tutti si rimbocchino le maniche per trovare le soluzioni che le imprese attendono.

4.2 La lettera ai Ministri Patuanelli e Catalfo

La prima iniziativa riguarda l'invio di una lettera congiunta al Ministro dello Sviluppo Economico Patuanelli e, per conoscenza, alla Ministra del Lavoro Catalfo affinché assumano ogni iniziativa utile a riportare il mercato dei buoni pasto alla sua giusta dimensione. Non si deve dimenticare, infatti, che l'utilizzo dei buoni pasto da parte dei datori di lavoro consente dei vantaggi in termini di decontribuzione. **Pretendere di comprare il buono pasto anche con uno sconto del 20% è un abuso che non ne rispetta natura e caratteristiche.** Non ci risulta che ci siano altri beni e servizi che godano di un regime contributivo e fiscale speciale e che vengano sottoposti a gare dove si alza progressivamente l'asticella dello sconto.

Al Ministro Patuanelli chiediamo un intervento sul Codice degli Appalti e sul DM n. 122/17 per riformare in modo organico l'intera normativa dei buoni pasto, al fine di assicurare la salvaguardia del valore nominale del buono lungo tutta la filiera.

4.3 La causa a Consip

Consip è una società per azioni (partecipata al 100% dal Ministero dell'Economia e delle Finanze) che opera quale centrale di acquisto di beni e servizi nell'interesse della pubblica amministrazione, ed è in questo ruolo che risulta legittimata a indire le gare di fornitura dei buoni pasto per i dipendenti delle pubbliche amministrazioni, aggiudicando i diversi lotti (suddivisi per Regioni) alle società emettitrici che presentano l'offerta economicamente più vantaggiosa. Nei primi mesi del 2016, come abbiamo già visto in

precedenza, la società genovese Qui!Group S.p.a. vinse i lotti Piemonte – Liguria - Valle D’Aosta - Lombardia e Lazio per un valore complessivo di circa 400 milioni di euro, stabilendo come durata della Convenzione 12 mesi. **Ma perché le Associazioni oggi presenti hanno deciso di promuovere un’azione giudiziale “pilota” contro la Consip?**

Per tutelare le imprese convenzionate sulle quali si è abbattuto il danno economico derivante dai mancati pagamenti da parte della Qui!Group S.p.a. e, a nostro avviso, causati da un **controllo quantomeno carente** sullo stato patrimoniale in cui si trovava la società genovese e dalla **poca tempestività** con cui la Consip ha risolto la Convenzione. Per questo chiediamo alla magistratura di accertare le ragioni sottese al tardivo agire della centrale pubblica d’acquisti che, se avesse correttamente svolto l’attività di monitoraggio e di verifica nei confronti della Qui!Group S.p.a., avrebbe potuto risolvere la Convenzione anche prima che si consolidasse il “*reiterato, grave e rilevante*” inadempimento. In questo modo avrebbe potuto evitare che si consolidasse un debito di **325 milioni di euro** e che oltre 4.000 imprese, che hanno anticipato i costi relativi all’effettivo svolgimento del servizio sostitutivo di mensa (come il pagamento delle materie prime, la retribuzione dei lavoratori ecc.), fossero esposte a danni per alcune anche di decine di milioni di euro.

4.4 La protesta e l’informazione

Nei prossimi giorni partirà una **campagna di informazione** per spiegare a lavoratori e consumatori in genere, che il sistema dei buoni pasto è sempre più a rischio. Lo faremo esponendo la

locandina che segue sulle vetrine di bar, ristoranti, esercizi di vicinato e supermercati. L'obiettivo resta quello di **condividere con i consumatori i problemi che il sistema dei buoni pasto sta creando a un'intera filiera di imprese** e avvertirli del rischio che, in mancanza di un deciso cambio di rotta, questo sistema possa saltare.

I BUONI PASTO POTREBBERO NON ESSERE PIÙ "BUONI"

Caro Cliente,
come sai da tempo in questo
esercizio accettiamo i buoni pasto.

Un modo per venire incontro alle
tue esigenze ma che per noi sta
diventando sempre più costoso:
per ogni 10 euro spesi con i buoni
pasto ce ne rimborsano solo 8 e
spesso con grave ritardo .



SE QUESTA SITUAZIONE NON DOVESSE CAMBIARE POTREBBE
ESSERE MESSO IN DISCUSSIONE L'INTERO SISTEMA DEI BUONI
PASTO E QUINDI LA LORO FUTURA POSSIBILITÀ DI UTILIZZO.

4.5 I cardini della riforma del sistema

La riforma del sistema dei buoni pasto deve fondarsi su quattro pilastri:

1. Salvaguardia del valore nominale lungo tutta la filiera e, quindi, riforma delle gare Consip

Il buono pasto è un **servizio "speciale"**, non una merce qualunque. Si sviluppa sulla base di una normativa specifica che genera **vantaggi ai datori di lavoro in termini di decontribuzione e ai lavoratori in termini di defiscalizzazione**. Aver portato dentro il sistema delle gare d'appalto pubbliche un servizio che si materializza solo quando un terzo soggetto, l'esercizio convenzionato, lo eroga effettivamente significa scaricare i costi sulle spalle di chi con la gara non c'entra proprio nulla.

Occorre cambiare modello puntando su quello in grado di **assicurarne il valore nominale** lungo tutta la filiera. Un buono pasto da 5 euro deve valere 5 euro fino alla chiusura del ciclo, che si realizza con il rimborso dell'esercizio convenzionato da parte dell'emettitore. Noi siamo disposti a pagare una commissione di servizio e lo stesso devono fare i datori di lavoro. Da qui devono provenire i ricavi degli emettitori.

2. Pos unico

Stop alla moltiplicazione dei Pos (e dei relativi costi) con **l'introduzione di un Pos unico e di un unico sistema di codifica dei buoni pasto**. Il modello di riferimento dovrebbe essere quello dei Pos bancari dove è in vigore un sistema di interrelazioni tra tutti i soggetti.

3. Rating di affidabilità

Dal momento che le **società emittitrici operano in un mercato da oltre 3 miliardi di euro** all'anno, risulta indispensabile assicurare che vi operino soggetti che diano **adeguate garanzie di affidabilità**, garantendo idonei requisiti patrimoniali e di conto economico.

4. Contratti chiari e trasparenti

Al fine di assicurare una maggior chiarezza ed equità degli oneri contrattuali, sarebbe opportuno che il Ministero competente adottasse uno **schema tipo di "contratto di convenzionamento"** o, quantomeno, **garantisce nei formulari consegnati agli esercizi:**

- il **divieto** di clausole che contengano **l'impossibilità assoluta di sospendere/limitare il ritiro dei buoni pasto** (senza risolvere il contratto) anche in caso di mancato rimborso degli stessi;
- l'automatica applicazione degli **interessi di mora** in caso di mancato rimborso dei buoni pasto nei termini contrattualmente previsti;

- la previsione del pagamento di **spese istruttorie** esclusivamente ***una tantum*** all'instaurarsi del rapporto, senza poterle rinnovare annualmente;
- in caso di utilizzo di buoni pasto cartacei, consentire all'esercizio che ritira i buoni pasto modalità di assolvimento dell'onere della prova dell'avvenuta prestazione maggiormente sostenibili, ad esempio tramite il servizio di **"dematerializzazione" senza costi aggiuntivi.**

FEDERDISTRIBUZIONE
LE AZIENDE DELLA DISTRIBUZIONE MODERNA

Federdistribuzione
tel. 02/89075150
fax 02/6551169
info@federdistribuzione.it



Fipe-Confcommercio
tel. 06/583921
fax. 06/5818682
segreteria@fipe.it



ANCC Coop
tel. 06/441811
fax 06/44181251
ancc@ancc.coop.it



Confesercenti Nazionale
Tel. 06/47251
Fax 06/4746886
confes@confesercenti.it



ANCD Conad
tel. 06/4403689
fax 06/44252780
ancd@ancd.it



Fida-Confcommercio
tel. 06/5866358
fax 06/5803159
info@fidaonline.it