

Gdo e ritardi nei pagamenti, la legge va rispettata

Il tema dei tempi di pagamento è sempre stato scottante, anche prima della crisi economica. Per risolvere una patologia del mercato particolarmente evidente nel nostro Paese (con pagamenti ben oltre i 100 giorni), il legislatore nazionale – grazie anche al deciso pressing di Coldiretti – era intervenuto con il decreto legislativo n.231 del 2005, che definisce in 60 giorni i termini di pagamento per i prodotti deperibili.

Purtroppo la posizione dominante della grande distribuzione è tale da far sì che nessuno chieda il rispetto del termine di legge e tutti accettino tempi di pagamento più lunghi, pur di conservare il cliente e l'accesso agli scaffali. Il problema è ancora più evidente nel caso di processi produttivi particolarmente brevi, come quelli di certi ortaggi, dove si può arrivare al paradosso di aver sostenuto più cicli produttivi, senza che sia stato ancora pagato il primo prodotto consegnato.

Tutto questo mentre la grande distribuzione incassa subito – il consumatore paga immediatamente alla cassa – ma liquida i fornitori con tempi biblici. Nella sostanza gli imprenditori agricoltori sono diventati la “banca” della grande distribuzione; anzi, sono meglio di una banca perché non fanno pagare gli interessi sulle somme dovute.

[Il 20 ottobre il Parlamento europeo ha votato a favore di una nuova direttiva finalizzata a lottare contro i ritardi di pagamento](#); l'accordo deve essere ora formalmente adottato dal Consiglio in forma di direttiva. Ma il problema non è la mancanza di una legge. La legge già esiste, si tratta solo di chiederne l'applicazione e non utilizzare i termini di pagamento come elemento di competizione tra le imprese.