

Ticket restaurant, perché dico basta

Troppo alti i costi, che con le commissioni arrivano al 20% del valore nominale

Con l'inizio del 2016 potrebbe diventare più difficile utilizzare i buoni pasto in città. Sono sempre più numerosi, infatti, gli esercizi pubblici che percorreranno la strada dell'intransigenza nei confronti dei "ticket" che le aziende acquistano presso i principali circuiti (Ticket Restaurant, Day, Buon Chef, Sodeexo, Pellegrini Card i più diffusi) e affidano ai propri dipendenti per consumare le colazioni di lavoro.

«Purtroppo – ci spiega Ignazio Ragusa, titolare di un bar di corso Langhe che ha già annunciato con un cartello la decisione di non volerli più accettare a partire da gennaio – i costi per noi esercenti sono diventati insostenibili. Da un lato è aumentata la dilazione con cui i gestori dei ticket ci rimborsano. Dall'altra le commissioni hanno superato il 10%, toccando in alcuni casi i 12 punti percentuali. Per chi come noi pratica prezzi bassi, garantendosi minori margini di guada-



Da 5 a 7 euro. Il valore medio di un buono pasto, cui si devono scalare le spese a carico dell'esercente, che rischiano di aumentare con i buoni elettronici

gno, il rischio di lavorare in perdita diventa sempre più reale». E' un problema molto sentito quello dei buoni. Le problematiche a cui faceva riferimento l'esercente sono reali. Le statistiche europee dicono che in Italia le commissioni arrivano a superare

del 4% la media europea, mentre le tempistiche di rimborso hanno raggiunto ormai i 6 mesi. In alcuni casi, come ci ha confessato lo stesso Ragusa, la dilazione è ancora maggiore. «Per ora – commenta Giuliano Viglione, direttore dell'Aca – il

movimento di protesta è ancora circoscritto, ma è indubbio di come ci si trovi di fronte a una questione annosa, che si sta via via inasprendo. Se la protesta sulle commissioni troppo alte prosegue ormai da qualche anno, dobbiamo sottolineare come si sia aperto un nuovo fronte, relativo all'introduzione del buono elettronico. Per incassare questa nuova tipologia di ticket, che andrà via via a soppiantare il cartaceo, l'esercente deve dotarsi di un Pos (uno per ogni singola tipologia di ticket). Se consideriamo che su ogni apparecchio grava un canone mensile, un costo a strisciata e la commissione bancaria, è facile comprendere come il valore nominale del buono (dai 5 ai 7 euro a seconda della tipologia, ndr) venga depauperato del 20%. Tutti questi costi vanno a gravare interamente sull'esercente, che ovviamente tenderà a rifiutare questo tipo di pagamento».

Vincenzo Nicoletto