Come risolvere la questione tipica italiana sulla scarsa puntualità di pagare nei tempi concordati? Risponde un produttore.

Lunedi 15 Settembre scorso si è svolta, presso l'**Accademia delle Viole**, un bellissimo cascinale dalle atmosfere provenzali a Quintano vicino a Crema, una giornata di degustazione che ha coinvolto, oltre una decina di produttori, anche lo **Chef Ro Dante**, ideatore della cena che ha concluso la serata.

Accolta dagli organizzatori, l'**Azienda Agricola Ventura** di Sonnino (LT) e l'**Enoteca 'La Cantinetta'** di Monte Cremasco (CR), ho avuto modo di chiacchierare e assaggiare le produzioni presenti dando i tempi giusti che purtroppo le grandi manifestazioni, spesso, non permettono per il numero elevato degli stand espositivi.

Un piacere salutare Ilaria Salera dell'omonima **Azienda Agricola Salera** a Garlasco (PV), e assaggiare il suo riso, ingrediente principe dei buoni risotti preparati dallo Chef Ro Dante.

Un'ottima sorpresa la spalla cruda con l'osso del salumificio **La Scapineria**, di Sissa a Parma.

Azienda Agricola Salera a Garlasco (PV)

Cibo ma anche vino…

La mia terra mi ha chiamato allo stand dell'**Azienda Vitivinicola Fruscalzo** di Dolegna del Collio (GO) dove ho assaggiato un Traminer Aromatico Delle Venezie IGP: la *Rosa Canina Fruscalzo*, una piacevole alternativa ai soliti vini offerti.

Ho concluso infine con un calice di Barbera dell'**Azienda Agricola Cascina Carrà** di Monforte d'Alba, una realtà familiare delle Langhe che dal 1986 conduce con metodi naturali 14 ettari di vigneto, e con il piacevole assaggio dei vini **Balgera** di Chiuro.

Chiedendo i prezzi ai produttori, viene spontaneo fare delle riflessioni non proprio positive sui ricarichi a volte eccessivi fatti dalla ristorazione e dalle enoteche.

Rosa Canina Fruscalzo

Come dico spesso gli eventi, oltre che per assaggiare e conoscere produzioni, permettono il confronto con i produttori e l'ascolto delle loro problematiche che poi amo trattare nei miei scritti.

Proprio a questo proposito mi sono soffermata a lungo presso lo stand dell'**Azienda Agricola Ventura** di Sonnino (LT) produttrice di olio extra vergine da olive Itrana. Insieme abbiamo dibattuto su una tematica a cui tengo molto e che considero una vera spina nel fianco delle piccole medie imprese italiane.

Mi spiego. Recentemente ho scritto a proposito della difficoltà di fare impresa, e non solo per la burocrazia, ma anche per la cattiva abitudine diffusa nel nostro paese di dilazionare a proprio piacimento i pagamenti dovuti. Ne ho discusso con Alberto Ventura che, dal 2004, dopo il cambio di rotta della sua vita da commerciale di un'azienda a produttore d'olio extra vergine di oliva, vive come molti in Italia queste difficoltà.

In realtà Alberto ha adottato una sua politica conseguente all'esperienza maturata durante la sua precedente attività lavorativa, e all'influenza giapponese con cui ha a che fare per i rapporti commerciali.

- **Alberto, lascio a te la parola per spiegare come hai tentato di risolvere la questione tipica italiana sulla scarsa puntualità di pagare nei tempi concordati, per i servizi e le forniture ricevute.**

Diciamo che fin dall'inizio della mia avventura, ormai la chiamo così, mi sono imposto questa regola: "I clienti devono pagare subito!" Non sono certo più bravo degli altri, però nel mio piccolo ho voluto, per lo meno tento, creare un equilibrio anche con i miei fornitori. Io pago tutto alla consegna, a volte anche prima del ricevimento della merce.

Una consuetudine poco italiana direte. Ebbene, la cosa per me non è affatto strana, perché lavorando con il Giappone sono abituato alla puntualità e al rigore, a volte persino al ricevimento dei pagamenti un mese prima! Capirai bene la differenza.

Ti dirò un’altra cosa importante. Noi produttori agricoli, non potendo produrre durante l’anno, siamo costretti spalmare i costi con una conseguente concentrazione degli stessi al momento del raccolto. Dopo questa fase, dobbiamo sostenere le spese per il resto dell’anno, sempre nella speranza che le cose vadano bene, sia riferendomi ai raccolti futuri, sia ai rischi d’impresa che solo chi lavora la terra conosce.

Detto ciò, se mi rassegnassi ad aspettare quelli che dovrebbero pagarmi ma che non lo fanno nei tempi stabiliti, allora si che sarebbe finita. Per quanto mi riguarda, garantendo dei prodotti di qualità e imponendomi bene commercialmente e con persone corrette, la cosa funziona.

Un’ultima raccomandazione: ***noi italiani dobbiamo metterci in testa che dobbiamo imparare a non fare i furbi****, ovviamente non voglio generalizzare, ma purtroppo per la maggiore è così. Cercare di guadagnare di più dando un prodotto scarso e facendolo pagare come tale non fa bene a nessuno. Fare l’eccellenza, riuscire a venderla facendosi pagare subito, garantisce una continuità! Cinzia, spero di essermi spiegato bene, sicuramente faccio meglio l’olio che il giornalista.*