

Mercato ittico, stop ai pagamenti in contanti

Acquisti e vendite su un conto corrente. «Tutti gli affari saranno tracciabili»

ANASTASIO ■ All'interno

Dubini e la missione trasparenza: «Basta pagamenti con i contanti»

Svolta al mercato ittico: transazioni tracciabili, noi pionieri in Europa

L'ORTOMERCATO

LA SCELTA

DA NOVEMBRE ACQUISTI
E VENDITE FINIRANNO
IN UNICO CONTO CORRENTE

L'OBIETTIVO

SARÀ POSSIBILE CONTROLLARE
CON PUNTUALITÀ CHI PAGA
E SOSPENDERE CHI È IN DEBITO



LA STRATEGIA DA SEGUIRE

Nella grande distribuzione tutto è tracciato. Non si capisce perché nei mercati generali non debba essere così di GIAMBATTISTA ANASTASIO

- MILANO -

«UN ALTRO PASSO in avanti verso la trasparenza». Così **Niccolò Dubini**, amministratore unico di **Sogemi**, la società comunale che gestisce l'Ortomercato, sintetizza il senso della «Cassa Mercato», una modalità di pagamento senza precedenti in Italia e in Europa che elimina il ricorso ai contanti.

Dubini, come funziona esattamente la Cassa Mercato?

«La Cassa Mercato consiste in un conto corrente unico nel quale confluiranno tutte le transazioni economiche che avvengono all'interno del mercato tra fornitori, grossisti e ambulanti. Transazioni che, proprio per questo, saranno tracciabili e tracciate a tutela della trasparenza. Gli operatori potranno scegliere se allacciare il proprio conto corrente a quello della Cassa provvedendo così ai bonifici o se ricorrere a tessere prepagate. L'applicazione è stata sviluppata da Intesa San Paolo e nei mercati generali italiani ed europei non c'è nulla di simile».

Quando si parte?

«A novembre. Per ora solo al mercato ittico. Ci diamo almeno 6 mesi di tempo per valutare un'eventuale estensione di questa modalità di pagamento all'ortofrutta».

Quali sono, nel concreto, i vantaggi di questa scelta?

«**Sogemi** potrà avere una fotografia fedele e sempre aggiornata dei

flussi di denaro che entrano ed escono dal mercato e potrà quindi intervenire con tempestività in caso di insoluto sospendendo al momento opportuno l'operatore che ne accumula troppo e riducendo, di conseguenza, il rischio di contenzioso. Gli operatori da parte loro vedranno ridotti i rischi di credito. Non a caso la Cassa Mercato ha l'approvazione di tutti i soggetti che operano al mercato ittico».

Perché partite dall'ittico e non dall'ortofrutta?

«Quando si innova è sempre meglio partire da ambiti ristretti. L'ittico è mercato più snello, quanto a numero di operatori e volumi di affari, rispetto all'ortofrutta. E poi l'ittico è protagonista, da luglio, di un'altra innovazione all'insegna della trasparenza che va a tutela anche dei consumatori: dal peschereccio al bancale, ogni tappa della filiera è tracciata. Per questo abbiamo creato il "Marchio di qualità del **mercato ittico di Milano**", che certifica la provenienza del pesce e che i consumatori possono cercare nei mercati e nei ristoranti. La strategia è semplice: nella grande distribuzione organizzata tutto è tracciato, deve succedere altrettanto anche nei mercati all'ingrosso».

Che fine ha fatto il piano di riqualificazione dei mercati?

«A luglio abbiamo consegnato al Comune il progetto preliminare redatto dal raggruppamento guidato dalla Proger di Roma e ora siamo alla fase istruttoria».

Con le elezioni alle porte si rischia un lungo stallo.

«Non penso. Parliamo del più importante progetto del post Expo a Milano. E siamo i primi datori di lavoro in città, attorno all'Ortomercato gravitano 8mila posti».

giambattista.anastasio@ilgiorno.net





LE CATEGORIE

Ambulanti e grossisti d'accordo con la svolta decisa da Sogemi

— MILANO —

180
In milioni di euro
il giro d'affari
annuale
del mercato ittico

«**IL PROGETTO** Cassa-Mercato promosso da Sogemi è innovativo e apre a una nuova era nella gestione delle merci e dei pagamenti connessi, per questo abbiamo voluto essere partner di questo progetto» così Alessandro D'Oria, direttore regionale di Intesa San Paolo spiega l'innovazione che da novembre sarà introdotta in quel di via Lombroso. «Grazie all'applicazione "Business Market" la gestione e il controllo delle transazioni economiche sarà più facile e consentirà agli operatori di sviluppare il loro business in modo efficiente e sicuro» conclude D'Oria.

Favorevole anche Giacomo Errico, presidente di Apeca, l'associazione milanese degli ambulanti, che si sofferma soprattutto sulla tracciabilità della filiera: «Il pesce che si mangia a Milano è il più buono d'Italia». Infine Alex Vagnoli, presidente dell'Associazione grossisti e commissionari prodotti ittici: «La trasparenza delle transazioni e della filiera sono essenziali. Su quest'ultimo fronte, il Marchio di qualità che verrà applicato da parte di tutti gli operatori sui prodotti è una cosa buona ed innovativa. Il Marchio sarà, quindi, un valore aggiunto per la scelta del prodotto».

