



di ARMANDO ABBIATI

Presidente Nazionale
SNAG-Confcommercio

È l'alba di un nuovo periodo!

Aspettavamo questo momento da una vita, ben sessantanove anni (dall'anno 1948), ma dal 1° gennaio scorso, finalmente, la riforma dell'editoria è entrata in vigore; rimangono solo da emanare i decreti attuativi.

Ritengo sia l'inizio di nuove prospettive per i rivenditori di giornali, che hanno l'opportunità di decidere e, quindi, dirigere le proprie attività, riservando lo spazio espositivo e di vendita a tutto il prodotto (come prima) o, in virtù di questa legge, solo a quello regolare.

Per fare chiarezza sulle normative vi invito a leggere attentamente a pag. 6 l'articolo "Il principio di parità di trattamento: ecco le novità" che spiega dettagliatamente la modifica introdotta nel nostro settore dall'art. 8 della nuova legge e i vantaggi che ne conseguono.

Questa legge nasce dalla concertazione tra le sigle sindacali e il Governo; per anni abbiamo inoltrato documenti a supporto dell'esigenza di attuare nuove regole che dessero ampio respiro agli edicolanti. Inutile ripercorrere tutto l'iter procedurale, perché vi abbiamo sempre informati in merito.

Fino a oggi, infatti, il Decreto L.gs 170/2001 (art. 4) e l'Accordo Nazionale (art. 1) sancivano rispettivamente quanto segue:

"Nella vendita di quotidiani e periodici i punti vendita esclusivi assicurano parità di trattamento alle diverse testate.

I punti vendita non esclusivi assicurano parità di trattamento nell'ambito della tipologia di quotidiani e periodici dagli stessi prescelta per la vendita".

"La normativa prevede, inoltre che i punti di vendita esclusivi sono tenuti a porre in vendita tutti i prodotti editoriali che ne fanno richiesta assi-

curando nella vendita parità di trattamento alle diverse testate.

I punti vendita non esclusivi, identificati negli esercizi elencati espressamente nel decreto legislativo, sono quelli che, in aggiunta ad altre merci, sono autorizzati alla vendita di quotidiani ovvero periodici, essendo tenuti ad assicurare parità di trattamento alle testate nell'ambito della tipologia prescelta".

Gli edicolanti dovevano pertanto trattenere tutto quanto arrivava, per garantire il famoso diritto di parità di trattamento (di qualunque tipologia e genere fossero queste pubblicazioni periodiche, nuove o vecchie, più o meno riciclate, ricopertinate, bollinate, stickerate o semplicemente ridistribuite).

Analizziamo, invece, cos'è cambiato dal 1° gennaio.

Oggi gli edicolanti sono tenuti a trattenere solo le pubblicazioni regolari, e anche se regolari (perché riportano stampati tutti i requisiti di legge) solo quelle che sono state immesse nel mercato per la prima volta: quindi ogni singolo numero di una testata gode della parità di trattamento esclusivamente la prima volta che viene trasmesso alla rete di vendita e non se ridistribuito una o più volte.

Dall'Editore al rivenditore (passando per i Distributori Nazionali e Locali) tutti hanno due obiettivi: vendere il maggior numero di pubblicazioni e guadagnare quanto più possibile.

Sicuramente fino a ora alcuni editori hanno trattato le nostre edicole come distaccamenti logistici delle proprie sedi, inserendo nella filiera distributiva il medesimo prodotto (ovvero lo stesso numero della stessa testata) più e più volte.

L'edicolante non poteva far altro che riceverlo, accantonarlo e renderlo al richiamo resa attuato dal Distributore Locale.

Ora, invece, tutti i dati che l'Editore deve stampare in posizione visibile a beneficio del lettore e del rivenditore permettono a quest'ultimo di trattenere solo i prodotti regolari.

E quelli irregolari o che hanno già goduto della parità di trattamento? L'Editore vuole comunque cercare di venderli? E se sì, a quali condizioni? Perché se è intenzionato ad avvalersi dei nostri servizi deve pattuire modalità di invio, tipologia di pagamento, tempistiche e metodologie di resa e, soprattutto, aggi tali da incentivarci a dedicare manodopera e spazio a questi prodotti (non regolari o ridistribuiti).

Ma intendiamoci, anche di fronte a una percentuale molto appetibile e a condizioni davvero interessanti i rivenditori hanno comunque la facoltà di non accettare tali pubblicazioni, avvalendosi di quanto prevede la legge. La legge, infatti, supera qualsiasi accordo di natura privatistica che dovesse essere sottoscritto.

Oppure gli Editori vogliono utilizzare canali alternativi? Questo sicuramente incrementerebbe i costi e ridurrebbe le marginalità... e, soprattutto, ci tengo a ricordare che il prodotto periodico deve essere venduto solo tramite punti vendita esclusivi o non esclusivi.

Recentemente gli editori fuoriusciti dalla FIEG hanno dato la loro disponibilità a incontrare le sigle sindacali per verificare la possibilità di sottoscrivere degli accordi in quanto la Federazione non li rappresenta più.

Vi è quindi una palese spaccatura tra gli editori e una netta divisione tra prodotti editoriali.

Il mio invito agli Editori è di riflettere su questa opportunità, perché di opportunità si tratta se usata con intelligenza; ai Distributori Locali il mio consiglio è di adeguarsi alle nuove disposizioni (come peraltro prevede la legge) senza fare pressioni o attuare forzature di qualunque genere sugli edicolanti per impedire loro di usufruire di un sacrosanto diritto e, infine, ai rivenditori suggerisco di utilizzare questa nuova possibilità con saggezza.