

Articoli Selezionati

21/12/11 **Secolo XIX**

6 [Esposto all'Antitrust contro i ticket "furbetti"](#)

*Lombardo Ilario - Margiocco
Francesco*

1

LA REPAS LUNCH
Esposto
all'Antitrust
contro i ticket
"furbetti"

**ESERCENTI
 IN RIVOLTA**
La Fipe:
«È evidente
l'abuso
di posizione
dominante»

ILARIO LOMBARDO
FRANCESCO MARGIOCCO

DOPO l'articolo del *Secolo XIX* sui ticket con il trucchetto dell'azienda napoletana Repas Lunch, la Fipe esce allo scoperto: «Abbiamo presentato un esposto all'Antitrust per violazione della legge sulla subfornitura - spiega il direttore generale Marcello Fiore -. La Repas ha abusato della posizione dominante in cui si trova, contro gli esercenti». Secondo la Federazione dei pubblici esercizi che fa capo alla Confcommercio, quindi, l'azienda emettitrice di buoni pasto per l'amministrazione pubblica in Campania e nella fascia adriatica (lotto 4 e 5) ha approfittato di un mercato che già controllava per imporre la sottoscrizione dei contratti con i servizi integrativi. I servizi cosiddetti aggiuntivi, secondo il parere espresso dall'Autorità che vigila sui contratti pubblici, sono una «palese distorsione del mercato», soprattutto quando non hanno a che fare con l'oggetto dell'appalto.

E cosa c'entrano l'idraulico, il fabbro, il vetraio, l'assistenza legale con i buoni pasto? «Nulla - incalza Fiore -. E tra l'altro, sono servizi che non esistono. L'assistenza legale in verità sono tre pareri: tre risposte ad altrettanti quesiti in materia di diritto del lavoro. I servizi di manutenzione del locale? Gli esercenti

ti li hanno già quando sottoscrivono la polizza assicurativa». La Repas sostiene che sono prestazioni facoltative. Ma non è così: altrimenti sarebbe possibile rifiutarle. Invece l'azienda che vince la gara Consip per i due lotti del centro-sud dal 2002, condiziona il mercato con un giochetto: allo Stato offre un ribasso incredibile, del 18,76%, e nella convenzione che fa firmare ai commercianti in Campania chiede una commissione del 4, in Umbria e nelle regioni adriatiche dell'1,75. Alla Repas piace vincere facile. Ma con questo mix, conti alla mano, non ce la farebbe a sostenere l'offerta, se non avesse pensato al modo di far pagare, in un mercato che già domina, i servizi aggiuntivi che gonfiano le commissioni fino al 10-11%. «È la distorsione più significativa nel nostro settore», attacca Graziella Gavezotti, presidente e ad di Edenred Italia che emette i Ticket Restaurant: «Sono una vera e propria modalità occulta per permettere a operatori scorretti di avere ricavi aggiuntivi, con i quali si compensano in realtà appalti sotto costo». Offrono servizi aggiuntivi anche altre società, come la Day Ristoservice: «Ma si tratta sempre di prestazioni pertinenti ai buoni pasto» spiega l'amministratore Bernardo Bernardi. L'azienda si è aggiudicata l'appalto Consip in altre regioni, mai in Campania e dove la Repas stravinca da sempre. «Noi offriamo servizi che riguardano la facilitazione nella fase di ritiro e di rimborso dei buoni. Non cose che non c'entrano nulla con i ticket e che neanche potremmo permetterci. Diciamo che rispetto alla Repas facciamo un altro mestiere».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

