



BuonChef: Accordo Confindustria ed opportunità fiscali per le Aziende Clienti.



Dr. Giovanni SCANSANI
Amministratore Delegato RistoChef SpA



RistoChef SpA
Via Venezia Giulia, 5/A
20157 Milano
Numero Unico: 199 70 70 70
Fax: 02/39.00.12.06
www.buonchef.it

Quali sono i vantaggi offerti dal vostro servizio nel quadro della Convenzione con Confindustria?

Nell'ambito del sistema degli accordi-quadro che Confindustria stipula con importanti imprese, *RistoChef* è da anni una delle protagoniste ed è il riferimento nel settore dei Buoni Pasto, nel quale opera con i marchi *BuonChef* e *BuonChef CLUB*. Quest'ultimo è recentemente entrato nel "pacchetto" dei plus di servizio dedicati alle Aziende iscritte a Confindustria ed ha riscosso il successo che aveva ottenuto sin dalla sua nascita, nel 2003, nel settore delle Pubbliche Amministrazioni (con questo marchio abbiamo emesso Buoni Pasto, per il solo contratto statale aggiudicatoci da Consip, per oltre 380 M€ in quattro anni). Da tre anni a questa parte *BuonChef CLUB* rappresenta il marchio con il quale emettiamo la maggior parte dei nostri Buoni Pasto ciò che conferma il successo del brand. Prescegliere questo servizio significa, per le imprese associate a Confindustria, accedere a livelli di *saving* sull'acquisto nettamente più significativi rispetto alla media nazionale delle condizioni commerciali praticate nel settore, senza rinunciare a nessuno dei servizi aggiuntivi messi a disposizione dall'accordo che, negli anni, abbiamo costantemente migliorato in forte *partnership* con Confindustria.

Tra questi plus aggiuntivi segnaliamo i principali come *GoCard*, la nostra tradizionale carta-sconti e le promozioni mensili che il dipendente, nostro Cliente finale, trova nel *carney* dei Buoni Pasto sotto forma di *coupon* del quale può avvalersi presso una molteplicità di *partner* (tra questi il principale è *Autogrill* che condivide con noi operazioni di marketing che si traducono in offerte specifiche nei suoi punti vendita e che sono dedicate ai possessori dei nostri Buoni Pasto).

Infine, nell'ambito dell'accordo con Confindustria, abbiamo fatto rientrare anche l'operazione *Chef-d'Oeuvre*, giunta al suo quinto anno di vita, con la quale i dipendenti delle Aziende iscritte possono fruire di una serie di sconti in circa duecento realtà come musei, teatri, cinema multiplex o parchi di *edutainment*.

Questa promozione è il nostro fiore all'occhiello perché rappresenta la più vasta operazione di *marketing culturale* sinora mai realizzata nel nostro settore: una vastità che riguarda sia il numero dei *partner* ed il loro rilievo istituzionale sia il numero dei potenziali fruitori (oltre 150.000 Clienti finali).

Come si sarà compreso, quindi, il servizio sostitutivo di mensa, nella sua dimensione complessiva, è oggi uno strumento di motivazione delle Risorse Umane che supera il concetto di semplice *benefit* economico: i datori di lavoro attenti a sfruttare appieno le possibilità offerte dalle formule più all'avanguardia lo sanno ed il riscontro che il mercato ci ha dato e continua a testimoniare conferma la bontà delle scelte che abbiamo fatto.

Le aziende iscritte a Confindustria hanno il vantaggio di poter offrire ai propri Dipendenti tutto il meglio che la nostra ampia offerta è in grado di dare in termini di valore aggiunto al *core-service* e tutto ciò senza rinunciare ad apprezzabili livelli di risparmio complessivo.

A questo importante vantaggio di opportunità di servizio si aggiungono alcuni aspetti fiscali recentemente rivisitati dal legislatore. Qual è il panorama che si è delineato?

La vera novità è la detraibilità dell'IVA (legge n. 133/2008 che ha modificato l'Art. 19-bis 1 del D.P.R. 633/72). In precedenza l'aliquota in questione era indetraibile e quindi gravava interamente come costo per il datore di lavoro. Ad essa si era poi recentemente associata la ventilata deducibilità solo parziale del costo di acquisto del servizio (per il 75% del suo valore): in sostanza sembrava che alleggerito il peso IVA (4%) fosse però stato posto a carico dei committenti il 25% del costo del servizio con il rischio di rendere meno appetibile la concessione del beneficio ai lavoratori. Tutto ciò è stato ora chiarito (Ris. Agenzia Entrate n. 6/E del 3.3.09) nel senso

della completa deducibilità perché si tratta del costo per l'acquisizione di un servizio complesso non riconducibile alla semplice somministrazione di alimenti e bevande. Chiarito questo aspetto ne resta però da lungo tempo irrisolto un altro: il limite del valore nominale per ciascun titolo acquistato di 5,29 euro è tuttora quello superato il quale scatta l'onere della contribuzione previdenziale e quello della tassazione anche in capo al fruitore del servizio. La disciplina nazionale evidenzia qui un *gap* impressionante rispetto a quanto accade, ai medesimi fini, negli altri paesi europei. In Italia la soglia è ferma da oltre dieci anni, mentre in altri paesi (la Spagna, ad esempio) si arriva sino a 9 euro per giornata lavorata. In sostanza il legislatore nazionale, in questo settore, non riconosce neppure l'indicizzazione ISTAT FOI: dovrebbe allora almeno far conoscere ai due milioni di lavoratori che ogni giorno in Italia usano un Buono Pasto dove si trovano i ristoranti che in dieci anni non hanno aumentato i prezzi e che per € 5,29 sono disposti a garantire un servizio che possa dirsi realmente sostitutivo di una mensa! Ed in particolare li dovrebbe far conoscere ai lavoratori delle imprese private perché, invece, per il comparto del pubblico impiego il valore nominale medio del Buono Pasto ha ricevuto congrui ritocchi verso l'alto (i ministeriali pranzano con Buoni Pasto da 7 euro e quelli di certe regioni anche con 11). L'associazione delle aziende del nostro settore (ANSEB) e la stessa Confindustria, anche nell'ottica di un rilancio della domanda e dei consumi, hanno segnalato più volte il problema, ma finora senza successo. Si salvano, a certe condizioni, quei dipendenti i cui datori di lavoro abbiano prescelto la formula del Buono Pasto Elettronico che, essendo basato su regole in parte diverse, non soggiace alla limitazione di 5,29 euro prevista per i titoli cartacei.

Buoni Pasto Elettronici. Che diffusione hanno? E dal punto di vista fiscale che trattamento è previsto?

I Buoni Pasto Elettronici sono realizzati utilizzando una pratica *Smart Card* equipaggiata con un *microchip* nel quale sono registrate tutte le informazioni necessarie a tracciare con esattezza i consumi. La società emittitrice in questo caso allestisce una Rete di Esercizi Pubblici convenzionati dotandoli di un apposito POS per la "lettura" delle *Card*, gestendo ovviamente tutto il processo di acquisizione e rendicontazione dei dati trasmessi dal *network*. Nel nostro caso questi flussi sono monitorabili in tempo reale via *web* e la maggior parte dei nostri Clienti utilizza la stessa *Smart Card* anche come supporto per la rilevazione delle presenze: ne consegue un'ottimizzazione di processi diversi eppure tra loro connessi perché la fruizione del servizio di ristorazione in tal caso è strettamente legata (come dovrebbe sempre essere) alla presenza al lavoro. Solo questa evidenza comporta per il committente un risparmio di almeno il 20% rispetto al tradizionale sistema cartaceo: diventano, infatti, impossibili utilizzazioni in momenti non ricollegabili alla giornata lavorativa o non riconducibili al principio della non cumulabilità del Buono Pasto. Se a ciò aggiungiamo il *favor* fiscale introdotto dall'Agenzia delle Entrate con la Ris. n. 63/E 17.5.05, ci si rende conto di come divenga possibile garantire un reale servizio di ristorazione, sganciato dai limiti imposti dalla fiscalità e per di più risparmiando anche grazie all'ottimizzazione di una serie di processi interni di gestione del Personale. Questi ed altri aspetti sono alla base della progressiva diffusione di questo strumento nel quale *BuonChef* ha creduto sin dall'inizio acquisendo, già nel 1998, il primo dei più rilevanti appalti del segmento, quello indetto dal Comune di Torino che alla fine del 2008 ci è stato nuovamente assegnato (oltre 14.000 dipendenti serviti per un contratto triennale superiore ai 30 M€). Questa impostazione piace anche alle aziende private ed ogni anno si aggiungono alla ormai numerosa schiera di questo tipo di Clienti anche realtà che "migrano" dal sistema tradizionale cartaceo a quello *hi-tech* più versatile e ricco di applicazioni aggiuntive.