

# LEGGE 178/2002

## Il ruolo del Grossista di Bevande

Di Graziano Guazzi  
g.guazzi@bollicine.it

In *Gbi* n. 57/58 Gennaio/Marzo 2004, abbiamo analizzato la legge 178/2002 prestando attenzione alle sue finalità e al conseguente ruolo dell'industria. Vogliamo ora focalizzarci sul Grossista di Bevande. Le difficoltà che dobbiamo affrontare sono due: la prima è interpretativa (quali obblighi), la seconda organizzativa (come realizzarli). Nella discussione, porremo più attenzione alle vendite che agli acquisti, solo perché più emblematiche.

Ancora una volta, il punto di partenza non può che essere l'intento del regolamento: **in caso di crisi alimentare occorre bloccare e ritirare il più velocemente possibile i prodotti a rischio.** Con questo obiettivo, l'articolo 18 impone l'adozione di sistemi e procedure in grado di **fornire alle autorità competenti l'elenco dei fornitori e dei clienti che hanno fornito e che hanno acquistato un dato alimento.** Dispone inoltre che i **prodotti immessi sul mercato vengano opportunamente etichettati** per agevolare la rintracciabilità. Purtroppo, ed è questo il primo nodo da sciogliere, non entra nei dettagli. Soprattutto, **tace sulla granularità dei dati richiesti:** devono essere forniti per prodotto? Ovvero per prodotto e lotto (come

abbiamo sostenuto, interpretando con logica e responsabilità la ratio del regolamento)? Ovvero con altri gradi di dettaglio? In attesa di chiarimenti, cercheremo una risposta continuando ad utilizzare il buon senso

Una prima opzione è la **rintracciabilità per documento.** Si attua fornendo alle autorità l'elenco dei Fornitori dai quali è stato acquistato un determinato prodotto e l'elenco dei Clienti a quali è stato venduto, **ignorando, questo è il punto, il lotto o ogni altro identificativo in grado di individuare le diverse partite di acquisto (ossia di produzione).** Generalmente, questa soluzione non costa nulla perché già implicita anche nei più semplici sistemi informativi dedicati alla contabilità di magazzino, ma è anche vero che **più di una crisi alimentare ha dimostrato la sua sostanziale inutilità e il conseguente costo (allarmismo, insicurezza) derivanti dal blocco/ritiro indiscriminato dei prodotti.** E' quindi ragionevole (oltre che auspicabile) aspettarsi che i chiarimenti bocceranno un sistema così fragile, per non dire inservibile.

Una seconda opzione è la **rintracciabilità per lotto.** Si attua rilevando **le entrate e le uscite per Articolo e Lotto,**

**oltre che per Fornitore e Cliente.** Va fatto osservare che questa soluzione, al contrario della prima, oltre a prospettarsi fruttuosa, è in sintonia con la Direttiva 89/396/CEE, la quale sancisce che **l'unità di osservazione sul mercato è il lotto di produzione.**

Purtroppo, a (forte) sfavore di questa soluzione si delineano severi costi per l'inevitabile revisione e riorganizzazione dei processi logistici, delle strutture e del sistema informativo. Infatti, come vedremo, dovranno essere gestiti con rigore lo stoccaggio, gli abbassamenti ed i prelievi, utilizzando lettori di codice a barra in radiofrequenza. Diversamente, il sistema rischierebbe di produrre dati inaffidabili e con ciò si risolverebbe in un'utile perdita di tempo (e denaro).

E' da notare che questi interventi si preannunciano più complessi, traumatici e pesanti in rapporto al fatturato, proprio nelle piccole aziende. Le ragioni sono sostanzialmente due: 1) in generale sono strutture logisticamente meno organizzate; 2) servendo l'HORECA, sovente sono costrette ad un picking "frenetico" per evadere numerose piccole consegne a cartoni e/o a unità di consumo (bottiglia).

Fino ad ora ci siamo riferiti al lotto come

all'identificativo univoco che caratterizza la partita. Nell'articolo precedente abbiamo anche auspicato la sua presenza a barre, oltre che in cifre, su tutte le unità di vendita (movimentazione): bancali, cartoni, bottiglie. La ragione è molto semplice: faciliterebbe qualsiasi sistema di tracciatura, ma per ora, quando c'è, il lotto riportato a barre solo sul bancale. È importante rilevare che i bancali (almeno quelli che escono dall'industria) contengono partite omogenee di prodotto, e che ogni bancale viene numerato univocamente tramite SSCC. Per questa ragione, al posto del numero di lotto, potrebbe essere tracciato con la stessa efficacia (anzi, maggiore) in termini di puntualità il *numero del bancale*. Da questo momento in poi, per rendere più semplice il testo, con *partita* intenderemo riferirci indifferentemente al lotto (identificativo della partita di produzione) o all'identificativo del bancale.

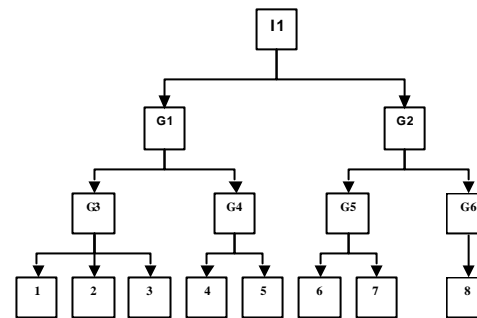
Proviamo ora ad ipotizzare altre interpretazioni del regolamento. Queste le considerazioni di partenza.

1. Salvo diverse indicazioni, "tracciare" non significa avere l'obbligo di riportare sui documenti di consegna il numero di partita. Questa libertà apre la porta a diverse soluzioni.
2. La rintracciabilità per articolo e partita è tanto più auspicabile quanto più si ci avvicina alla testa della filiera. In altre parole, la sua importanza è direttamente proporzionale al numero dei punti

vendita serviti direttamente e indirettamente. Se ad esempio il sistema adottato non fosse in grado di tracciare articolo/partita/cliente già a partite da I1 (vedi schema), allora potrebbe essere necessario disporre le ricerche e il blocco presso tutti i punti vendita. Al contrario, se l'incapacità si verificasse al nodo G5 della filiera, l'indeterminazione e l'intervento "cieco" riguarderebbero solo i punti vendita 6 e 7: l'impatto economico, e l'allarmismo avrebbero dimensioni molto più contenute.

Queste osservazioni ci portano a pensare che ogni Grossista dovrebbe poter modulare la soluzione compatibilmente con le proprie risorse e dimensione di mercato.

Ad esempio, in alternativa alla rilevazione per prodotto/partita/cliente, potrebbe essere sufficiente adottare quella **per prodotto/partita/data**, ovvero **per prodotto/partita/automezzo**. In fin dei conti, la "miopia" introdotta da un sistema di rilevazione meno puntuale non è così criticabile se si considera che il picking per partita/cliente deve fare i conti con la possibilità di errori nella fase di consegna (inversione di partita). Inoltre, queste scelte si presentano quasi obbligate per le aziende che operano in tentata vendita. Diversamente, entrambe le questioni si dovrebbero risolvere rilevando i lotti al momento dello scarico. Ma, ancora una volta, i presupposti logistici sottesi (e i relativi costi di gestione) potrebbero rendere



l'opzione proibitiva per alcune dimensioni aziendali.

E veniamo ora alla seconda, difficoltà. **Qualunque sia la granularità adottata, si pone il problema di quando, dove e come rilevare la partita.**

In altre parole si tratta di ripensare la logistica di magazzino (art. 18: ... sistemi e procedure in grado di fornire alle autorità competenti ...). In particolare:

1. lo stoccaggio (entrata merce: rilevazione delle partite; cosa fare se manca? cosa fare con i pallets misti? è opportuno "ragionare" con un proprio numero,
2. gli abbassamenti (rifornimento omogeneo per partita delle zone di picking; devono essere pilotati dal sistema o gestiti a mano?),
3. picking (massivo o per ordine; deve essere pilotato dal sistema o gestito a mano)
4. carico degli automezzi
5. scarico dai clienti.

Temi che, per mancanza di spazio, affronteremo nel prossimo numero di *Gbi*. Qui ci limitiamo ad osservare che sarà proprio questa la fase in cui potremo valutare se la 178/2002 può trasformarsi in una opportunità competitiva.

rilevazione lotti per data di uscita

Codice prodotto	lotto	data	quantità
8002270014055	L123	13/05/04	125
	L123	14/05/04	60
	L158	14/05/04	80
	L158	16/05/04	120

Il sistema associa prodotto/lotto alle date di uscita. In caso di necessità, la ricerca di un lotto sul campo si limita ai Punti Vendita serviti in quelle date.

rilevazione lotti per automezzo

Codice prodotto	lotto	data	Consegnatario	Giro	quantità
8002270014055	L123	13/05/04	Mezzo 1	1	125
	L123	14/05/04	Mezzo 2	1	60
	L158	14/05/04	Mezzo 2	2	80
	L158	16/05/04	Mezzo 1	1	120

Il sistema associa prodotto/lotto al giro consegna. In caso di necessità, la ricerca di un lotto sul campo si riduce ai Punti Vendita serviti dall'automezzo.

Direttiva 89/396 del Consiglio, del 14 giugno 1989:

Art. 1: 1. La presente direttiva concerne l'indicazione che consente di identificare la partita alla quale appartiene una derrata alimentare. 2. Si intende per «partita», ai sensi della presente direttiva, un insieme di unità di vendita di una derrata alimentare, prodotte, fabbricate o condizionate in circostanze praticamente identiche.

Art. 2: 1. Una derrata alimentare può essere commercializzata solo se accompagnata da un'indicazione come prevista dall'articolo 1, paragrafo 1.

Caso colorante Sudan1: le carenze del sistema di tracciabilità hanno comportato il ritiro dal mercato di tutti i prodotti a rischio a prescindere dalle partite di peperoncino impiegate nella produzione.