



AGroDiPAB
Associazione Grossisti della Distribuzione di Prodotti
Alimentari e Bevande

Relazione AGroDiPAB
Doc. XXVII, n. 18: Proposta di Piano Nazionale di Ripresa e
Resilienza

Commissioni V Bilancio e XIV Politiche dell'Unione
Europea
Senato della Repubblica

Roma, 17 marzo 2021



PREMESSA

AGroDiPAB è un'Associazione di categoria nata all'inizio del 2021 per sostenere le aziende operanti nel settore della distribuzione di prodotti alimentari e di bevande e che raggruppa le imprese maggiormente rappresentative della distribuzione alimentare e di bevande, principalmente per il canale ho.re.ca, settore tra i grandi esclusi dalle disposizioni di ristoro alternate negli ultimi mesi e dagli approfondimenti in sede politico-istituzionale.

Con la sigla Ho.Re.Ca. si intende definire uno specifico settore commerciale, quello afferente alla filiera "Hotellerie-Restaurant-Café" e alle attività connesse ai consumi "fuori casa" dette anche Away From Home (AFH) pertanto distinto da quello della GDO (Grande Distribuzione Organizzata).

L'intero settore Ho.Re.ca in Italia conta circa 400.000 aziende, essenzialmente costituite sotto forma di ditta individuale e società di persone, di cui Bar e Ristoranti rappresentano le categorie più numerose, e complessivamente coinvolge circa 1.300.000 occupati.

Le aziende distributrici di prodotti alimentari e bevande sono circa 4.000, per lo più costituite sotto forma di società di capitali, e coinvolgono oltre 50 mila dipendenti, in quanto preposti al supporto ed alla fornitura dei beni e dei servizi essenziali per gli esercizi pubblici del canale Ho.Re.Ca.

Le misure di contenimento epidemiologico hanno messo letteralmente in ginocchio tutto il comparto, in ragione della chiusura e del conseguente rallentamento delle attività dei pubblici esercizi e delle realtà economiche di destinazione del prodotto distribuito.

Infatti il paradosso che condiziona il disagio del comparto si colloca nel fatto che, malgrado le aziende distributrici non siano state oggetto di chiusura in senso ufficiale, nei fatti hanno subito gli effetti inevitabili della chiusura dei pubblici servizi di destinazione dei prodotti, sebbene questo aspetto non risulti emerso negli approfondimenti governativi e nei dossier correlati.

Malgrado le difficoltà, le imprese hanno assunto un ruolo di garanzia nei confronti del canale ho.re.ca svolgendo una funzione di "ammortizzatore sociale e finanziario" che da un lato ha alleggerito le responsabilità del Governo nei confronti degli esercenti, dall'altro non è stato ristorato né direttamente con aiuti specifici, né indirettamente attraverso l'individuazione di vincoli di assegnazione in capo alle risorse a fondo perduto concesse agli esercenti inadempienti.

LE ATTIVITA' DELLE NOSTRE AZIENDE

I distributori rappresentano l'anello intermedio della filiera ho.re.ca, collocandosi come tramite tra i produttori ed i pubblici esercizi, e svolgendo pertanto un ruolo inderogabile, in quanto provvedono all'acquisto all'ingrosso direttamente dalle aziende produttrici dei prodotti alimentari e delle bevande, garantendone il loro corretto immagazzinamento e stoccaggio, e provvedendo alla successiva e tempestiva fornitura ai singoli esercizi commerciali (strutture ricettive, ristoranti, gelaterie, pasticcerie e bar) che non detengono una struttura logistica e finanziaria per rivolgersi direttamente al settore industriale della produzione.

I distributori acquistano direttamente i prodotti con termini di pagamento a 30/60 giorni mentre agli esercenti assicurano dilazioni e maggiori termini di pagamento sino a 180 giorni: queste dinamiche sintetizzano in maniera eloquente il sistema che condiziona l'operatività del comparto ed il ruolo di garanzia svolto dai distributori, in ragione del fatto che gli esercizi commerciali di destinazione del prodotto si configurano in ditte individuali, piccole e micro imprese, che non detengono gli strumenti per far fronte ai loro impegni finanziari in altro modo e con termini più stringenti.

Il ruolo di supporto e di garanzia dei distributori si palesa anche nella concessione ai pubblici esercizi, a titolo di comodato gratuito, di macchinari ed attrezzature indispensabili per l'esecuzione delle attività, il cui acquisto risulterebbe particolarmente gravoso per ristoranti, gelaterie, pasticcerie e bar: si fa riferimento, ad esempio, a macchine da caffè, frigoriferi per la conservazione di prodotti congelati e surgelati ed altre attrezzature connesse alla conservazione delle derrate che hanno un costo di mercato particolarmente impegnativo.

I DISTRIBUTORI: UNA GARANZIA PER LA FILIERA HO.RE.CA

La piena operatività dei distributori, le cui dinamiche di acquisto e distribuzione delle derrate alimentari sono scandite da termini di pagamento dilazionati abbinati ad un supporto con attrezzature e macchinari in comodato gratuito, rappresenta una garanzia per la sopravvivenza dell'intera filiera, poiché oltre a rappresentare l'anello di congiunzione tra i due livelli economico-produttivi, detiene quegli strumenti e quelle modalità operative atte a tamponare le *défaillance* del sistema, in particolare per quanto concerne i limiti dell'ultimo tratto della filiera, i pubblici esercizi di destinazione del prodotto, direttamente coinvolto dalla crisi pandemica con le chiusure e i vincoli di accesso e operatività.

Il lavoro svolto dai distributori garantisce pertanto che la qualità e l'immagine del prodotto italiano siano veicolati, senza soluzione di continuità, ai pubblici esercizi che sono il primo "bigliettino da visita" della cultura culinaria e del beverage italiani sul territorio nazionale, primo interfaccia del turista e scenario entro il quale prende forma la prima attività commerciale.

Appare evidente che questo ruolo di garanzia dell'italianità non può essere garantito dall'approccio commerciale e dagli standard dei grandi colossi internazionali della ristorazione, in riferimento ai quali appare opportuno evidenziare che non sussistono le medesime le criticità correlate alla crisi pandemiche che stanno condizionando da un anno le piccole e medie aziende, e che invece rappresentano la spina dorsale della filiera dell'Ho.Re.Ca.

ATTUALE SCENARIO ECONOMICO DI COMPARTO

La perdita di fatturato registrata dal comparto a decorrere dalle chiusure di marzo 2020 si attesta intorno al 40% rispetto all'anno precedente, sebbene alcuni segmenti dello stesso hanno registrato un calo attestabile intorno al 70%, segnatamente nelle aree di forte *appeal* turistico, pertanto si configura come un duro colpo soprattutto nei confronti di quelle realtà medio-piccole già chiamate a gestire difficoltà pregresse.

Nel complesso il fatturato del comparto della distribuzione per l'anno 2019 è stato di circa 16 miliardi, su cui ha inciso un crollo di circa il 40% con una perdita attestabile intorno ai 6 miliardi di euro nel 2020.

Nel quarto trimestre del 2020 il crollo del fatturato del canale Ho.Re.Ca in cui rientra il comparto dei distributori, si è attestato intorno al 45% rispetto al quarto trimestre 2019, compromettendo inesorabilmente i valori del fatturato del canale della distribuzione, e la configurazione variabile della mappatura regionale e locale correlata ai dati dei contagi e dagli indicatori di trasmissibilità virale, rischia di amplificare l'assoluta mancanza di programmazione e previsione nel canale e nei comparti correlati.

Si sottolinea inoltre che i pubblici esercizi di destinazione del prodotto distribuito, in primis gli esercizi di somministrazione di cibo e bevande, hanno subito i riverberi più duri e complessi delle misure di contenimento del rischio epidemiologico, dapprima con il c.d. lockdown successivamente con l'estrema variabilità della mappatura regionale e/o locale che ha condizionato l'assoluta carenza di programmabilità dell'operatività degli stessi e dunque la difficoltà nello gestire ordini ed acquisti.

Pertanto l'annullamento di ordini ed acquisti già programmati, unita al ridimensionamento degli stessi, sta decretando un'evidente crisi di liquidità per il comparto dei pubblici esercizi che si sta evolvendo in una crisi di solvibilità: allo stato attuale non detengono gli strumenti per far fronte completamente ai debiti maturati nel corso degli ultimi mesi e nel contempo, alla vigilia delle aperture o dell'ampliamento dell'operatività in caso di conferimento di "zona gialla" regionale, si registra un incremento della domanda, dei pubblici esercizi ai fornitori, di nuove forniture a credito e più ampie dilazioni di pagamento che inevitabilmente si ripercuotono sulle disponibilità e sulla scenario economico dei distributori.

Pertanto appare rilevante garantire lo stato di salute dei distributori, che sono essenziali per il funzionamento della filiera ed la cui *impasse* operativa potrebbe inevitabilmente paralizzare l'intero comparto decretandone la *debacle*.

Attualmente i distributori:

- sono vistosamente esposti sia nei confronti dei loro clienti (ristoranti, gelaterie, pasticcerie e bar) sia nei confronti del sistema creditizio perché obbligati a rispettare i contratti di fornitura stipulati e pagare i propri fornitori (le società di produzione agricole ed industriali);
- hanno dovuto smaltire derrate alimentari deperite e scadute, già regolarmente pagate, del valore di svariati milioni di euro;
- detengono grosse quantità di merce invenduta prossima alla scadenza, stoccata nei magazzini ed inutilizzata;

- nonostante le migliaia di dipendenti impegnate nel settore della distribuzione stiano usufruendo degli ammortizzatori sociali, i distributori hanno continuato a sostenere ingenti costi fissi, in primis i canoni di locazione, le spese di manutenzione ordinaria e straordinaria di macchinari, impianti e mezzi di trasporto, le spese per utenze (telefono, luce, acqua e gas), le spese di energia elettrica per mantenere i prodotti freschi (+4°) e surgelati (-20°) ed il pagamento di imposte locali quali la tassa comunale sui rifiuti solidi urbani che viene calcolata sulla superficie dei locali e non sulla quantità dei rifiuti prodotti.

RIFLESSIONI PROSPETTICHE SUL PNRR

E' indubbia la condivisione da parte di AGroDiPAB degli assi strategici intorno a cui ruota la predisposizione del Piano, quali la digitalizzazione e innovazione, la transizione ecologica e l'inclusione sociale, in quanto elementi caratterizzanti la trasversalità ed il carattere multilivello del piano. Partendo da tali premesse appare opportuno segnalare quanto sia indispensabile garantire un approccio sistemico all'attuazione di tali capisaldi, esorcizzando qualsivoglia esclusione di comparti e segmenti produttivi dalle misure che andranno a delinearsi in uno sguardo prospettico.

Per tale ragione sarebbe stato auspicabile garantire una trasversalità di argomentazioni anche nell'ambito delle singole missioni e componenti al fine di non creare dei "compartimenti stagni" argomentativi ma consentire il collocamento di singoli comparti produttivi e settori economici all'interno delle prospettive di ciascuna missione e componente.

Inoltre si evidenzia che, trattandosi di un piano prospettico che richiederà delle dinamiche attuative che andranno a palesarsi in riforme e strategie di settore, unitamente a specifici passaggi politico- amministrativi, si ritiene che la condivisione di principi debba evolversi, successivamente, in una partecipazione attiva e interagente con i rappresentanti delle categorie, al fine di consentire realmente l'attuazione di quelle progettualità e quelle riforme insite nella mission europea e nella ratio stessa del Piano.

Non si può trascurare l'assenza di qualsiasi riferimento al segmento economico del commercio, in particolare quello all'ingrosso, a prescindere dal comparto in cui esso si colloca.

Il settore del commercio, rappresenta una voce significativa e determinante nello scenario economico nazionale, e rappresenta uno dei settori su cui sono andate a ripercuotersi, in maniera più evidente e deflagrante, le dinamiche correlate alle misure di contenimento pandemico degli ultimi 12 mesi.

In particolare il comparto della distribuzione di prodotti alimentari e di bevande, principalmente per il canale ho.re.ca, in ragione della natura della filiera entro cui si inserisce



e la correlazione tra molteplici altri comparti, come quello della produzione artigianale ed industriale e quello del turismo e della ricettività, rappresenta un segmento strategico su cui appare opportuno operare un riferimento e delineare delle misure di intervento specifiche e dettagliate.

ANALISI DELLE MISSIONI E COMPONENTI DEL PNRR

MISSIONE 1- DIGITALIZZAZIONE, INNOVAZIONE, COMPETITIVITA' E CULTURA

Componente: Digitalizzazione, innovazione e sicurezza nella PA

AGroDiPAB condivide l'assunto secondo cui, il carattere *smart* e semplificato delle procedure amministrative rappresenta la porta di accesso verso il rilancio economico del Paese. Pertanto lo sviluppo di un "Programma di innovazione strategica della PA" con l'obiettivo di "una amministrazione capace, competente, semplice e smart, in grado di offrire servizi di qualità ai cittadini e alle imprese e di rendere più competitivo il Sistema-Italia, con investimenti mirati e interventi di carattere ordinamentale a costo zero, volti a definire una cornice normativa abilitante al cambiamento" rappresenta per l'Associazione una prospettiva valida purché non ci si limiti ad enunciazioni di forma, prive di un adeguato percorso di riforme e di snellimento burocratico-amministrativo.

La creazione, il miglioramento, la semplificazione e l'implementazione della funzionalità di infrastrutture digitali che consentano al mondo dell'impresa di interfacciarsi con la PA rappresenta una condizione indispensabile per il rilancio: sono una priorità indiscutibile la semplificazione e la digitalizzazione delle procedure amministrative, correlate alle attività economiche, segnatamente sul versante dei pagamenti verso la PA e delle certificazioni fiscali, con l'obbiettivo prioritario di operare una costante riduzione degli oneri e dei costi a carico dei distributori e dell'intera categoria degli esercenti.



Componente: Digitalizzazione, innovazione e competitività del sistema produttivo

La componente in oggetto rappresenta un punto di notevole interesse, su cui è forte l'attenzione dell'Associazione. L'evoluzione digitale, che è strategica e non più rimandabile, andrebbe ad attuarsi nei prossimi anni proprio attraverso le prospettive delineate in questa componente.

Il Piano nazionale "Transizione 4.0", definito dal MISE come fulcro del piano industriale italiano, e così come rimaneggiato nell'ambito della Manovra 2021, attualmente impegna 24 miliardi di euro, dovrebbe rappresentare lo strumento di supporto delle imprese nel processo di transizione tecnologica e di sostenibilità ambientale, con l'obiettivo di attuare il rilancio degli investimenti dopo l'impatto pandemico.

Risulta che anche il c.d. DL Sostegno dovrebbe andare a modificare le aliquote dei crediti d'imposta, pertanto l'auspicio che possa essere incrementato il credito di imposta per gli investimenti svolti dalle PMI sul versante dell'innovazione tecnologica e della digitalizzazione.

Investimenti a favore della digitalizzazione per le aziende del comparto rappresentano un'esigenza in una prospettiva di implementazione della competitività; segnatamente sul fronte adeguamento delle reti informatiche ed hardware e sul versante dell'utilizzo di software gestionali e commerciali che permettano la programmazione e la razionalizzazione delle consegne.

Componente: "Turismo e Cultura 4.0"

Tra gli interventi previsti dalla componente vi è il miglioramento delle strutture-turistiche-ricettive e dei servizi turistici, la riqualificazione ed il miglioramento degli standard di offerta ricettiva, con il duplice obiettivo di innalzare la capacità competitiva delle imprese e di promuovere un'offerta turistica basata sulla sostenibilità ambientale, innovazione e digitalizzazione dei servizi.

Si evidenzia a tal riguardo come debba intendersi maggiormente estesa la platea dei soggetti economici attivi sul versante turistico-ricettivo, in primis l'intero canale Ho.Re.Ca, che rappresenta l'interfaccia "ricorrente" del turista sul territorio nazionale.

Pertanto si ritiene opportuno prevedere che gli interventi di riqualificazione e ammodernamento siano previsti anche per le imprese operanti nel canale ho.re.ca in una prospettiva di incremento della competitività e di promozione dell'innovazione e della sostenibilità ambientale.

Malgrado il turismo, nella sua configurazione più ampia, rappresenti oltre il 13 % del PIL italiano (dati 2019) non emerge una visione programmatica ampia sotto il profilo economico in generale e della promozione e della crescita delle imprese in esso operanti nello specifico, con una delimitazione delle iniziative a specifici settori senza che siano consentiti ragionamenti trasversali che ricadano anche nelle iniziative di altre missioni e componenti.

MISSIONE 2 RIVOLUZIONE VERDE E TRANSIZIONE ECOLOGICA

Componente: Energia Rinnovabile, Idrogeno e Mobilità sostenibile

Si ritiene che tale componente detenga un ruolo strategico nelle prospettive di promozione della sostenibilità ambientale e della rivoluzione green. Viene posto l'accento sulla produzione di energia da fonti rinnovabili e la predisposizione di infrastrutture necessarie per la loro integrazione nel sistema elettrico nazionale nella prospettiva del conseguimento degli obiettivi UE.

Il settore della distribuzione di prodotti alimentari e bevande, esplicandosi in attività diversificate che coinvolgono la gestione e la corretta conservazione di derrate e la logistica, comportano inevitabilmente un impatto ambientale ed un consumo energetico tali da necessitare un *upgrade in chiave green delle aziende*: gli Investimenti green per lo sviluppo aziendale e per il rilancio economico andrebbero a configurarsi in sistemi di controllo informatizzati di funzionamento degli impianti diretti ad organizzare al meglio i consumi per limitare gli sprechi, in installazioni di nuovi impianti, macchinari ed attrezzature a basso consumo energetico e di limitato impatto ambientale, anche acquisiti in leasing ed a noleggio, aderendo allo "zero CO2" per ridurre l'emissione di anidride carbonica.

Un altro punto di interesse si colloca nella promozione dell'installazione di impianti di produzione di energia rinnovabile prodotta direttamente nelle strutture di operatività aziendale, e nel favorire l'utilizzo di prodotti ecosostenibili per stoccaggio, imballi e pulizie.

Nell'ambito dell'obiettivo del Rafforzamento dell'industria dei trasporti green e delle relative filiere nazionali, una delle misure prevede l'attivazione di bandi, appalti precompetitivi, sistemi di early adoption con soglie più basse rispetto alle attuali per incentivare le PMI alla riconversione verso nuove tecnologie (veicoli elettrici/ibridi, digitalizzazione, ecodesign, etc.) in questa prospettiva il comparto saluta favorevolmente le misure previste, nella prospettiva di fruire di sostegni sul versante dell'utilizzo di furgoni e mezzi di trasporto elettrici, ibridi ed alimentati a gas con bassi consumi energetici anche acquisiti in leasing ed a noleggio.

MISSIONE 5: INCLUSIONE E COESIONE

Le risorse umane e la loro valorizzazione e formazione rappresentano un elemento imprescindibile intorno al quale devono prendere forma gli interventi e le misure tese al rilancio del sistema Paese.

In questa prospettiva la missione riveste un ruolo fondamentale per il piano:

la tutela del lavoro in una prospettiva di transizione occupazionale, la riqualificazione e la formazione continua sono elementi innovativi a cui puntare per attuare una reale modernizzazione del sistema.

Si evidenzia che proprio sul versante della distribuzione e della vendita all'ingrosso non viene incentivata la formazione e l'aggiornamento, ma se inquadrata in una prospettiva di medio

periodo tesa all'evoluzione digitale e all'innovazione tecnologica delle imprese, queste risultano inevitabili.

Di contro, segnatamente in alcuni segmenti del comparto, le maestranze detengono una *expertise* indiscutibile che merita di essere tutelata e sostenuta: appare prioritario garantire conservazione e aggiornamento delle attuali maestranze necessarie a dare stabilità e possibilità di sviluppo aziendale anche attraverso strumenti diretti ad affrontare e superare le problematiche generate dall'attuale crisi.

Appare determinante promuovere una formazione multilivello e trasversale che non si limiti all'operatività settoriale ma sappia sfociare nei punti di osmosi sussistenti tra i diversi comparti e settori: una specifica formazione del personale per l'acquisizione delle nuove strategie aziendali legate alle innovazioni digitali ed alle nuove strategie finalizzate ad una crescente ecosostenibilità aziendale, senza trascurare l'opportunità di maturare una maggiore consapevolezza sulla funzione anche culturale del cibo e sulla promozione del food "Made in Italy".

Si ritiene opportuno porre l'accento a quanto evidenziato nel Piano, nell'ambito della presente missione, sul tema della valorizzazione dei beni confiscati alle mafie (...) che contribuisce alla creazione di una nuova consapevolezza sociale sui temi del contrasto alla criminalità organizzata". Ancorandoci a tale sensibilità si intende sottolineare proprio il dramma derivante dall'incursione della criminalità organizzata nel tessuto economico e nelle aziende sfiancate dalla crisi.

Il comparto dei distributori, quelli legati al canale ho.re.ca, risulta essere - particolarmente in questa congiuntura economico-sociale - quello più esposto alle incursioni illecite: sussiste una precisa strategia criminale tesa a colonizzare il comparto, mediante irrorazione di liquidità nelle aziende distributrici che risultano in difficoltà e la successiva acquisizione delle stesse ed il conseguente approdo, attraverso i canali di distribuzione, ai pubblici esercizi di somministrazione (in particolare ristoranti) che stando ai dati elaborati negli ultimi 12 mesi risultano essere i bersagli per eccellenza poiché è forte l'interesse illecito in ragione delle possibilità offerte in termini di riciclaggio di denaro e di penetrazione nella società civile.

La filiera ho.re.ca. ed in particolare il segmento della ristorazione, risulta, dunque il bersaglio per eccellenza della scalata criminale alle realtà economiche, pertanto proprio per esorcizzare la deriva illecita delle aziende, sarebbe auspicabile inquadrare in un'ottica prospettica talune misure di sostegno e di supporto oltre che di sensibilizzazione sul tema, ed annoverare anche questa prospettiva nella missione in oggetto.

PNRR E RIFORMA FISCALE

Tra le riflessioni in premessa del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, viene evidenziata che "l'impegno della politica monetaria, (...), non sarà sufficiente se non affiancato da un cambiamento radicale delle politiche fiscali". Sebbene si tratti di un *affair* ricorrente nei dibattiti politici, nel confronto istituzionale, ancorare la riforma "di alcune componenti del sistema tributario italiano, in particolare l'Irpef, per renderlo più equo, semplice ed efficiente" alle misure di attuazione del Piano rappresenta senza dubbio una legittimazione per l'urgenza della riforma stessa oltre che un impegno palese in capo al Paese, da cui appare ormai impossibile sottrarsi.

Sebbene il piano non appare esaustivo sul tema, si ritiene la riforma debba essere tale e non limitarsi ad interventi spot i cui effetti sono evanescenti se non confusionari e contraddittori segnatamente in capo alla PMI.

Sarebbe auspicabile inquadrare, nell'ambito delle progettualità in premessa, un percorso di riforma atto alla riduzione delle attuali aliquote impositive consentendo nel contempo, proporzionalmente alla riduzione impositiva attuata, alle imprese di dirottare le risorse derivanti dalla minore pressione, su investimenti in innovazione tecnologica, digitalizzazione e transizione green, in ossequio alle prospettive in esame.

In questa prospettiva potrebbe essere fattibile attuare anche il superamento del meccanismo degli acconti e dei saldi di imposta che – segnatamente in una fase emergenziale e critica come quella attuale – risulta non in linea con i reali andamenti di fatturato di impresa. Sarebbe pertanto opportuno prevedere un meccanismo di versamento delle imposte per cassa, tarate sull'incasso effettivo al netto delle spese sostenute dall'impresa

L'ipotesi di un sistema fiscale, flessibile e non granitico potrebbe agevolare anche l'attuazione di misure tese a contrastare l'evasione fiscale.

CONCLUSIONI

Se è vero che le crisi rappresentano delle opportunità, è anche vero che le opportunità si devono saper cogliere e bisogna avere a disposizione strumenti, risorse e mentalità che consentano questo.

Il Piano in esame rappresenta senza dubbio un'opportunità, un'occasione irrinunciabile per evolversi in chiave moderna, innovativa e competitiva e condurre il sistema Paese, condizionato attualmente da un'impasse pandemica, verso una stagione di crescita e rilancio, operando quelle riforme attese da anni, se non da decenni, intorno alle quali non è mai stata costruita una prospettiva seria e risolutiva.

Pertanto come emerge dal Piano è determinante la correlazione tra attuazione delle progettualità, ottenimento dei risultati differenziali sotto il profilo della crescita e dell'incremento del Pil e le riforme, in primis quelle afferenti alla semplificazione e sburocratizzazione della pubblica amministrazione e al fisco.

Il Piano è stato definito anche di "Riforme" poiché le linee di investimento devono essere accompagnate appunto dall'adozione di una strategia di riforme, come elemento "abilitante" e catalizzatore.

Si ritiene opportuno evidenziare l'urgenza di un coinvolgimento attivo di tutti i comparti come destinatari delle linee di investimento e progettuali del Piano, con un rilievo determinante offerto al Commercio all'ingrosso e al comparto della distribuzione di prodotti alimentari e di bevande, in ragione del carattere strategico e multilivello che lo stesso riveste nello scenario economico nazionale.



Ulteriormente appare imprescindibile il coinvolgimento delle Associazioni di categoria e delle rappresentanze dei Comparti, da attuare con specifici tavoli tecnici entro cui raccogliere indicazioni, suggestioni e istanze per approdare agli obiettivi quantitativi auspicati dal Piano. Si ritiene ulteriormente sottolineare un versante di intervento, non sfiorato dal Piano, ma meritevole di approfondimento: la correlazione tra crisi e penetrazione malavitosa.

AGroDiPAB ritiene indispensabile includere tale aspetto tra le linee progettuali del Piano segnatamente per quanto attiene l'evoluzione dell'interesse della malavita nel tessuto economico ed imprenditoriale in crisi attraverso l'individuazione di iniziative, progetti ed investimenti che mirino a creare consapevolezza e sensibilizzazione negli imprenditori, consentendo il riconoscimento delle dinamiche illecite e nel contempo esorcizzando scenari in cui gli imprenditori tendendo ad allontanarsi dallo Stato prediligendo interlocutori "alternativi" per far fronte alla propria crisi di liquidità.

AGroDiPAB è disponibile attivamente al confronto in sede politico-istituzionale al fine di fornire elementi conoscitivi e contributi finalizzati all'approfondimento e all'analisi correlati agli step attuativi del PNRR.

AGroDiPAB
Associazione Grossisti della Distribuzione di Prodotti Alimentari e Bevande
P.zza San Lorenzo in Lucina n.4 ROMA 00186
Tel. 06 69375128 - Fax 06 87817083
agrodipab@gmail.com
www.agrodipab.com