



Italgrob - Federazione Italiana Distributori Horeca

AS 2505 – Decreto Legge Sostegni-ter

Sommario

Introduzione: il legame e l'importanza della filiera	2
Settore HORECA: fattori economici, sociali e culturali. Il ruolo della distribuzione	3
a. La capillarità territoriale	3
b. Snodo organizzativo	3
c. Impresa familiare.....	3
d. Costituente relazionale e aspetti urbanistici.....	4
La crisi e il crollo del mercato	5
Gli (invisibili) attori della filiera	8
a. Rappresentanza numerica e territoriale	8
b. Occupazione del comparto.....	8
c. Stime di fatturato e l'impatto del COVID-19 sui comparti della distribuzione food & beverage.....	9
Previsioni e scenari post-pandemici	10
Le proposte emendative di Italgrob al DL Sostegni-ter	11

Introduzione: il legame e l'importanza della filiera

Il termine Horeca è l'acronimo di Hotel-Restaurant-Cafè o catering. Nel gergo degli addetti ai lavori indica tutto il mercato dei consumi "fuori casa". Un settore che in epoca pre-pandemica garantiva l'occupazione ad oltre 1,2 milioni di persone e che rappresenta uno degli asset portanti dell'economia italiana, come meglio evidenziato attraverso i dati che si riportano di seguito.

La filiera dell'HORECA include gli attori economici (industria, servizi, commercio e ricezione) e le operazioni (produzione, distribuzione, commercio e ospitalità) che concorrono alla formazione e al trasferimento del prodotto o servizio. In base alla quantità di attori che intervengono tra prodotto e consumatore si può parlare di filiera più o meno lunga.

La filiera dell'HORECA, che vede fortemente interconnessa tutta la catena della produzione, distribuzione e vendita al dettaglio di prodotti food & beverage, coinvolge quattro settori dell'attività economica:

- L'industria dei prodotti;
- Il terziario, con riferimento alla distribuzione e alla commercializzazione;
- Il commercio, con la vendita al dettaglio "fuori casa";
- Il ricettivo, con l'offerta turistica e dell'accoglienza.

I quattro settori sono in relazione diretta o indiretta attraverso una pluralità di attori economici che consentono al prodotto di arrivare, dopo diverse fasi, al consumatore finale.

Qualsiasi blocco in una delle fasi della filiera si ripercuote su tutti i restanti attori. Bloccare la filiera nella sua parte finale, come accaduto durante il lockdown con la chiusura della ristorazione, ha inevitabilmente bloccato (seppur non formalmente) tutta la catena.

La filiera HORECA non è in alcun modo connessa con la Grande Distribuzione (GD) e la Distribuzione Organizzata (DO).

Italgrob, la **Federazione Italiana dei Distributori HORECA**, è l'unica associazione nazionale di riferimento per il settore della distribuzione nel canale HORECA che comprende tutto il circuito dei consumi "fuori casa". La Federazione, membro di Confindustria dal 2014, identificata come imprenditoria dei servizi e distribuzione del food & beverage, è riconosciuta a livello internazionale quale membro dell'associazione europea CEGROBB "*Communauté Européenne des Associations du Commerce de Gros en Bières et autres Boissons*". Nata nel 1992 per volontà dei consorzi dei distributori italiani, persegue l'obiettivo di rappresentare la categoria e le sue istanze sia verso le istituzioni sia verso altri membri della filiera produttiva, contribuendo allo stesso tempo alla crescita, alla formazione e allo sviluppo del settore.

Settore HORECA: fattori economici, sociali e culturali. Il ruolo della distribuzione

L’HORECA, per le sue caratteristiche territoriali, organizzative, sociali e strutturali, risulta fondamentale per l’economia italiana. Di seguito rappresentiamo alcuni fattori che contraddistinguono il settore dei consumi fuori casa.

a. La capillarità territoriale

Dalla rilevazione dei dati aggiornati a dicembre 2019, negli archivi delle Camere di Commercio italiane risultano iscritte 336.137 imprese appartenenti ai servizi di ristorazione che ciclicamente (con cadenza settimanale, ma anche giornaliera in centri storici particolari) vengono rifornite dal sistema di distribuzione HORECA, un servizio fortemente capillare in tutto il territorio italiano.

L’offerta distributiva risulta estremamente frammentata: tale capillarità ha permesso la nascita di aziende di dimensioni molto piccole, offrendo un serbatoio occupazionale a bassa intensità di spostamento sul territorio e un connettore economico e organizzativo tra le esigenze del territorio e di chi lo abita.

b. Snodo organizzativo

La distribuzione HORECA svolge un ruolo di snodo organizzativo indispensabile per assolvere alle necessità logistiche della filiera e per veicolare l’innovazione di prodotto realizzata dall’Industria.

Secondo il Rapporto annuale FIPE 2019 sulla ristorazione¹, è in aumento la frequenza dei pasti fuori casa: dalla colazione consumata una o due volte in media alla settimana da oltre il 30% degli intervistati ai pranzi e cene in netto aumento.

L’aumento dei consumi fuori casa deve essere sostenuto da continue innovazioni di prodotto e servizio, in modo da rispondere alle crescenti esigenze dei consumatori in termini di qualità, sostenibilità e convenienza. Il settore dalla distribuzione quindi permette di segnalare all’industria nuovi trend per nuovi prodotti e favorirne la diffusione.

c. Impresa familiare

La distribuzione HORECA coinvolge inoltre il fenomeno delle aziende familiari, le stesse che da sempre caratterizzano il tessuto imprenditoriale italiano. Tale modo di fare impresa diventa un anello di congiunzione insostituibile tra struttura organizzativa ed elementi sociali di ultima istanza, quali, ad esempio, gli stessi lavoratori. Questa osmosi economica e sociale fa sì che l’impresa familiare sia la sola in grado di trovare il punto di incontro tra risorse destinate alle attività produttive e ai singoli percettori di reddito.

¹ FIPE (Federazione Italiana Pubblici Esercizi) - Ristorazione 2019 – Rapporto annuale: ‘I consumi alimentari degli italiani fuori casa’.

d. Costituente relazionale e aspetti urbanistici

L'HORECA generalmente inteso è stato definito il "*Terzo Luogo*", così citato dal sociologo statunitense Ray Oldenburg nel suo libro "*The great good place*" dopo la Famiglia e il Lavoro.

Si tratta di un complesso tessuto sociale che costituisce la sintassi relazionale tra il territorio e i suoi abitanti. Mettere a rischio questo canale, senza avere soluzioni percorribili sostitutive, ma solo in forza di un vincolo imperativo e securitario, significa spossare la comunità delle proprie relazioni sociali e fisiche.

L'attività sul territorio di aziende e Pubblici Esercizi del canale HORECA contribuisce alla valorizzazione urbanistica e alla sicurezza sociale.

- Dal punto di vista urbanistico, infatti, la presenza di aziende in attività rappresenta un'attrattiva allo sviluppo economico del distretto, fungendo da polarizzatore magnetico anche verso potenziali insediamenti, mentre lo spettacolo desolante di immobili in disuso contribuisce al lento declino dell'intero comprensorio di riferimento.
- Sotto il profilo sociale, la maggiore intensità di frequentazione di una via o una zona contribuisce a garantirne una più alta sicurezza. I costi in termini di degrado urbano e sociale della crisi del 2008 sono ancora evidenti.

La crisi e il crollo del mercato

Nel 2019 il Centro Studi Italgrob su dati IRI e Trade Lab (primari istituti specializzati in studi e ricerche nel settore HORECA) hanno analizzato il comparto dei consumi food & beverage “fuori casa” (*sell-out*), valutandolo in **85,29 miliardi di euro**.

Nel 2020 si è verificata una consistente riduzione economica del comparto, che ha raggiunto il valore di **54,25 miliardi di euro** (-36,4%), registrando una contrazione di circa 31 miliardi di euro di incassi. Il crollo dei consumi a valle ha avuto inevitabili ripercussioni sulla filiera HORECA. Nel 2020 il valore degli acquisti di food & beverage (*sell-in* effettuati da tutti i canali che compongono il “fuori casa”) è stato di 16,964 MLD di euro rispetto ai 26,1 MLD del 2019.

Nel 2021 si è verificato un previsto rimbalzo tecnico che ha riportato il valore degli incassi a **65,2 miliardi di euro**, segnando comunque inevitabilmente un -23,4% rispetto ai valori del 2019. A trainare tale rimbalzo è stato determinante il legame indissolubile tra HORECA e turismo: infatti il 20,4% di incremento dei fatturati rispetto al 2020 è stato dettato dai flussi turistici che hanno rappresentato il 19% del valore del mercato fuori casa nel 2021, di cui l’80% prodotto dall’esclusivo turismo italiano.

MERCATO HORECA A VALORE: CHIUSURA 2021

	2019	2020	2021
MERCATO HORECA	85.290 Mio €	54.255 Mio €	65.200 Mio €
Variazione del mercato HORECA rispetto al 2019		-31,0 Mld €	-19,09 Mld €
		-36,4%	-23,4%
Variazione del mercato HORECA rispetto all'anno precedente		-36,4%	+20,4%

Tabella 1 - Fonte: Centro Studi Italgrob su dati IRI e Trade Lab

La Tabella 2 mostra gli effetti che le misure restrittive messe in atto hanno avuto direttamente sul valore del mercato HORECA negli anni 2020 e 2021 rispetto al 2019.

Il **primo lockdown** (marzo-maggio 2020) ha generato una riduzione media di oltre l'88% con il picco nel mese di aprile, in cui l'impatto ha sfiorato la negatività del 100%.

Il **periodo estivo** (luglio-settembre 2020), in cui le misure sono state allentate, ha rivitalizzato il mercato, che ha comunque sofferto una grave flessione rispetto al 2019.

Le ulteriori **misure del periodo** pre e post **natalizio 2020** hanno cagionato un ulteriore grave danno.

Nel **2021**, con trend ancora negativo rispetto a quello del 2019, si sono scontate le ulteriori misure restrittive governative e locali. **L'inverno e la primavera** hanno replicato, con percentuali leggermente più positive, i dati registrati nello stesso periodo del 2020.

Solo con l'avvento della **stagione estiva** ci si è avvicinati ai fatturati del 2019.

Ci aspettiamo quindi, che i dati riferiti al **primo trimestre del 2022** saranno nuovamente ad indice negativo, viste le restrizioni e il vertiginoso aumento di casi dovuto alla variante Omicron.

MERCATO HORECA A VALORE : andamento mensile 2020 e 2021 VS 2019.

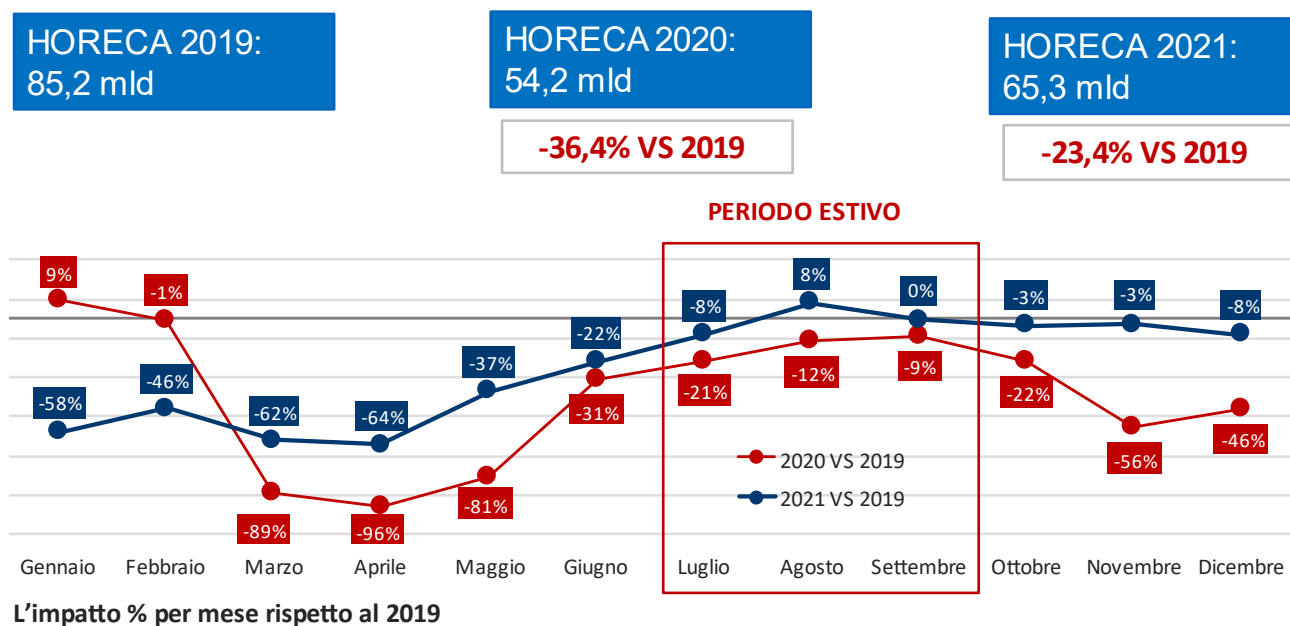


Tabella 2 - Fonte: Centro Studi Italglob su dati IRI e Trade Lab

Prima della pandemia in Italia erano attivi oltre 336.000 punti di consumo tra bar, ristoranti, pizzerie, gelaterie, take away, discoteche. Si tratta quindi di un settore molto frammentato, caratterizzato da una bassa produttività per punto di consumo (il fatturato medio annuale è di circa 220.000 euro), spesso ancora a gestione familiare e già caratterizzato da un elevato tasso di turnover (circa il 12%). In aggiunta, si registrano oltre 600 insegne della ristorazione commerciale in catena (fast food, caffetterie, hamburgerie, piadinerie, tosterie, gelaterie, pizzerie), a cui si aggiungono gli operatori della ristorazione collettiva.

Si specifica che il settore dei punti di consumo è fortemente rappresentato da microimprese familiari patrimonialmente deboli e finanziariamente inconsistenti. Non avendo una credibilità di merito creditizio, **l'esistenza dell'intero settore si basa quasi esclusivamente sulla dilazione delle passività correnti, trasferendo l'onere del costo del capitale di funzionamento in capo all'operatore immediatamente a monte, ovvero il distributore del food & beverage.**

Gli (invisibili) attori della filiera

I distributori del food & beverage rappresentano la catena che permette alla filiera di raggiungere capillarmente i pubblici esercizi di tutto il territorio nazionale, veicolando i prodotti ai consumatori. Di seguito dati, stime e informazioni concernenti la filiera e i suoi operatori:

a. Rappresentanza numerica e territoriale

Le aziende del settore presenti in Italia sono migliaia, la maggior parte delle quali a conduzione familiare e nate nel dopoguerra. Quasi il 60% degli operatori fattura mediamente 3 milioni di euro.

In Italia il numero di distributori nell'ambito del food & beverage è pari a **3.814**, con il Sud e le Isole che contribuiscono per il 40%, seguiti da Nord-Ovest con il 23%, Nord-Est con il 20% e Centro con il 17%.

Relativamente al fatturato, invece, il valore di mercato dei distributori HORECA in termini di *sell-in* – ovvero le vendite all'ingrosso – è pari a 15.7 miliardi di euro.

b. Occupazione del comparto

Gli occupati del settore distributivo comprendono imprenditori, agenti di vendita, personale amministrativo, addetti alla logistica, magazzinieri e altre figure professionali. Tutti questi soggetti sono stati inevitabilmente e drammaticamente colpiti dalla crisi che si è sviluppata nel 2020 a causa dell'emergenza sanitaria. La tabella qui di seguito illustra la dimensione occupazionale del sistema HORECA.

La dimensione occupazionale del sistema HORECA in Italia

Settore	Occupati
Distribuzione Intermedia	Oltre 60 mila addetti tra diretti e indiretti
Punti vendita HORECA	1,2 milioni di addetti tra diretti e indiretti

Tabella 3 - Fonte: Centro Studi Italgrob su dati IRI e Trade Lab

c. Stime di fatturato e l'impatto del COVID-19 sui comparti della distribuzione food & beverage

L'emergenza sanitaria e le sue conseguenze hanno avuto un impatto devastante su tutto il comparto dell'accoglienza, della ristorazione e su tutta la filiera dell'HORECA.

Le misure assunte dalle istituzioni per il supporto all'economia e gli strumenti dei ristori e dei sostegni alle imprese non sono riusciti a contenere il danno subito dal comparto della distribuzione food & beverage.

I sussidi basati sulle classificazioni ATECO nel 2020 hanno escluso completamente il settore della distribuzione, nonostante la stretta interconnessione con il settore della ristorazione e dell'accoglienza, che ha potuto invece godere di ristori in quanto rallentato o fermato dalle previsioni della decretazione emergenziale.

La distribuzione food & beverage non è stata chiusa per decreto, ma lo è stata di fatto.

È evidente come il mercato della distribuzione food & beverage a servizio dell'Horeca abbia risentito delle chiusure dei propri punti vendita:

- nel **2020** il fatturato complessivo dei distributori food & beverage si è attestato poco sopra la soglia di € 10 MLD (10.600 MLD), con un **crollo del 36,7%** rispetto al 2019 (16,9 MLD).
Le perdite sono quindi stimate nell'ordine di 6,3 miliardi di euro.
- nel **2021** il fatturato complessivo dei distributori food & beverage si è attestato intorno ai € 14 MLD, con un **rimbalzo tecnico del + 30% rispetto al 2020**.
Le perdite del 2021 rispetto al 2019 si sono attestate al -18% circa.

Previsioni e scenari post-pandemici

Di seguito alcuni scenari possibili del periodo post-pandemia:

- Tra il 15 e il 30% dei locali potrebbe non riaprire o potrebbe chiudere nel breve periodo;
- In assenza di interventi sostanziali, il 30-35% dei locali potrebbe fallire entro 12 mesi;
- In virtù della scomparsa del turismo business, le strutture ricettive saranno in gravissima crisi;
- I contraccolpi finanziari saranno dirompenti anche per gli operatori della distribuzione;
- I contratti a termine saranno difficilmente rinnovati;
- I lavoratori stagionali saranno difficilmente assunti;
- Dopo la fine della cassa integrazione, il rischio licenziamenti di una parte del personale sarebbe consistente;
- Nel 2022, vista la crisi dei consumi e il calo dei fatturati, mancherà un'importante quota di gettito fiscale per imposte dirette e indirette. A questo si aggiunge che:
 - Le aziende hanno già dovuto preventivamente anticipare grandi capitali allo scopo di rispondere al mancato pagamento delle forniture, a causa della chiusura dei locali;
 - Le aziende hanno già dovuto confrontarsi con la merce scaduta che si trovava presso i propri depositi, e che non è mai stata distribuita, e con la merce ritirata dai punti vendita forniti chiusi a causa del COVID.
- Il fallimento delle aziende distributive porterebbe al default del 90% del settore HORECA da esse sostenuto.
- Le aziende di produzione, in particolare le più piccole che non lavorano con la grande distribuzione, sarebbero a forte rischio chiusura o acquisizione da parte di:
 - capitali esteri;
 - capitali di provenienza illecita, con il rischio di infiltrazioni malavitose nel settore.
- Molti pubblici esercizi di consumo finale sono a rischio acquisizione da parte di capitali esteri, in quanto non dispongono della liquidità finanziaria per far fronte a crediti insoluti e per i pagamenti di stipendi e utenze.

Le proposte emendative di Italgrob al DL Sostegni-ter

AS 2505

EMENDAMENTO

ARTICOLO 3

Al comma 2, dopo la lettera b) aggiungere la seguente:

b-bis) al fine di sostenere le aziende della distribuzione del settore HORECA, identificate dai codici ATECO 46.34 e 46.39, è riconosciuto un credito d'imposta nella misura del 30 per cento per compensare le perdite sui crediti, risultanti da elementi certi e precisi iscritti a bilancio, registrate in ciascuno degli anni 2020 e 2021, per una spesa complessiva non superiore a euro 30.000 per ciascuna azienda, nei limiti delle risorse disponibili.

Il credito d'imposta IRPEF/IRES, da indicare nella dichiarazione dei redditi dell'anno successivo al riconoscimento del credito per compensare le perdite su crediti è utilizzabile esclusivamente in compensazione, ai sensi dell'articolo 17 del D.Lgs. 241/1997, e successive modificazioni. Tale credito d'imposta non concorre alla formazione del valore della produzione netta agli effetti dell'IRAP, di cui al D.Lgs. 446/1997, e successive modificazioni, né dell'imponibile agli effetti delle imposte sui redditi e non rileva ai fini del rapporto previsto dall'articolo 61 del TUIR.

Con decreto del Ministro dello sviluppo economico, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze, da adottare entro sessanta giorni dalla data di entrata in vigore della presente legge, sono stabiliti le modalità e i criteri di attuazione della misura di cui alla presente disposizione, con particolare riguardo all'individuazione delle perdite su crediti che danno diritto al credito d'imposta, ai casi di esclusione, alle procedure per la concessione, alla documentazione richiesta, all'effettuazione dei controlli e alle modalità finalizzate ad assicurare il rispetto del limite di spesa.

Agli oneri derivanti dalla presente disposizione, valutati in 25 milioni di euro per l'anno 2022, si provvede mediante corrispondente riduzione del Fondo di cui all'articolo 1, comma 200, della legge 23 dicembre 2014, n. 190.

RELAZIONE ILLUSTRATIVA

L'emendamento mira a riconoscere un credito d'imposta del 30% per compensare le perdite sui crediti delle aziende della distribuzione del settore HORECA, identificate dai codici ATECO 46.34 e 46.39, al fine di sostenerle dagli effetti negativi prodottisi dal perdurare dell'emergenza epidemiologica, per ciascuno degli anni 2020 e 2021 e per una spesa complessiva non superiore a 30.000 euro per ciascuna impresa.

Si demanda a successivo Decreto MISE l'individuazione delle modalità di attuazione ed erogazione del credito d'imposta.

L'emendamento individua la relativa copertura finanziaria, valutata in 25 milioni di euro per l'anno 2022, nel Fondo per le esigenze indifferibili.

AS 2505

EMENDAMENTO

ARTICOLO 1

Al comma 1, aggiungere il seguente:

1-bis. All'articolo 1, comma 24, del decreto-legge 25 maggio 2021, n. 73, convertito, con modificazioni, dalla legge 23 luglio 2021, n. 106, le parole: «è presentata entro il 10 settembre 2021», sono sostituite dalle seguenti: «è presentata entro il 31 marzo 2022».

RELAZIONE ILLUSTRATIVA

Il Decreto Sostegni-bis, ha introdotto un contributo a fondo perduto al fine di ristorare quegli operatori che abbiano avuto un peggioramento del risultato economico d'esercizio relativo al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2020, rispetto a quello relativo al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2019, in misura pari o superiore al 30 per cento.

Per accedere a tale contributo perequativo era previsto l'obbligo di presentazione della dichiarazione dei redditi riferita al 2020 entro il 30 settembre 2021.

L'emendamento mira a riaprire i termini per la presentazione delle domande e di conseguenza estendere il godimento del contributo a fondo perduto, istituito con il decreto-legge n. 73 del 2021 ('Decreto Sostegni-bis'), anche a chi ha presentato la dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2020 successivamente al 30 settembre 2021.