

**Atto n. 401**  
**Affare sui sistemi di sostegno e di promozione dei servizi turistici e  
le filiere produttive associate alla valorizzazione del territorio**

---

Senato della Repubblica  
10<sup>a</sup> Commissione industria, commercio e turismo

## Introduzione: il legame e l'importanza della filiera

Il termine Ho.Re.Ca. è l'acronimo di Hotel-Restaurant-Cafè o catering. Nel gergo degli addetti ai lavori indica tutto il mercato dei consumi fuoricasa. Un settore questo 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'Ho.Re.Ca. 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'Ho.Re.Ca., 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.

**Italgrob**, la **Federazione Italiana dei Distributori Ho.Re.Ca.**, è l'unica associazione nazionale di riferimento per il settore della distribuzione nel canale Ho.Re.Ca. 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 grossisti distributori bevande 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 Ho.Re.Ca.: fattori economici, sociali e culturali. Il ruolo della distribuzione

L'Ho.Re.Ca., 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 2018, 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 Ho.Re.Ca., un servizio fortemente capillare in tutto il territorio italiano, con picchi del 15% in Lombardia e di quasi l'8% nel Veneto.

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 Ho.Re.Ca. 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 ristorazione<sup>1</sup>, 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 della distribuzione quindi permette di segnalare all'industria nuovi trend per nuovi prodotti e favorirne la diffusione.

### c. Impresa familiare

La distribuzione Ho.Re.Ca. coinvolge inoltre il fenomeno delle aziende familiari, le stesse che da sempre caratterizzano lo sviluppo 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.

---

<sup>1</sup> FIPE (Federazione Italiana Pubblici Esercizi) - Ristorazione 2019 – Rapporto annuale: *'I consumi alimentari degli italiani fuori casa'*.

## La crisi e il crollo del mercato

**Nel 2019** il Centro Studi Italgrob su dati TradeLab (Primario Istituto specializzato in studi e ricerche nel settore Ho.Re.Ca.) ha il comparto dei consumi food & beverage fuori casa (*sell-out*) **85,3 miliardi di euro**.

**Nel 2020** si è verificata una consistente riduzione economica del comparto, che ha raggiunto il valore di **54 miliardi di euro (-37%)**, registrando una contrazione di circa 31,3 miliardi di euro di incassi.

Il crollo dei consumi a valle ha avuto inevitabili ripercussioni sulla filiera Ho.Re.Ca. 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 miliardi di euro rispetto ai 26,1 del 2019.

Il settore è fortemente legato alla ricettività, al turismo e all'accoglienza: il 21% del valore del mercato dei consumi alimentari fuori casa del 2020 è stato generato dai turisti (di cui il 75% da turisti italiani).

Prima della pandemia, in Italia erano attivi oltre 320.000 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%). Di contro 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 **circa 3.800**, la maggior parte delle quali a conduzione familiare e nate nel dopoguerra. Il 60% degli operatori fattura meno di 3 milioni di euro.

Di questi **circa 2.400** sono i distributori specializzati esclusivamente nel 'fuori casa' o mercato Ho.Re.Ca.

A livello territoriale, tali aziende sono così suddivise:

- Sud: circa 1.000;
- Nord Ovest: circa 880;
- Nord Est: circa 760;
- Centro: 620;
- Isole: 540.

In relazione alla specializzazione merceologica, gli operatori sono così suddivisi:

- Il 43% è costituito da distributori specializzati food;
- Il 40% è costituito da distributori specializzati beverage;
- Il 17% tratta prevalentemente prodotti dolciari o è multi-specializzato.

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 state 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 Ho.Re.Ca.

Tabella 1: la dimensione occupazionale del sistema Ho.Re.Ca. in Italia

Settore	Occupati
Distribuzione Intermedia	Oltre 60 mila addetti tra diretti e indiretti
Punti vendita Ho.Re.Ca.	1,2 milioni di addetti tra diretti e indiretti

Fonte: Centro studi Italgrob 2020

c) Stime di fatturato

La tabella qui di seguito illustra il volume d'affari del sistema Ho.Re.Ca., differenziato per food, beverage e multiservizi (compreso il dolciario):

Tabella 2: il volume d'affari del sistema Ho.Re.Ca. in Italia

## MERCATO DISTRIBUTORI HORECA 2020

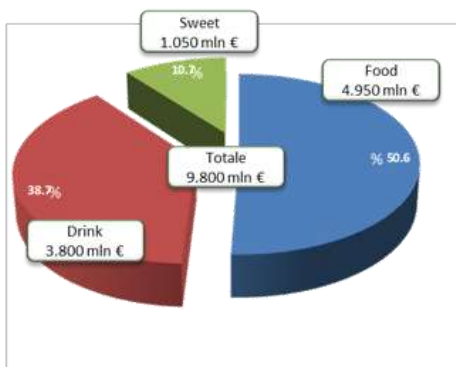
**Stima Fatturato:**

**4.950 MLN € Food**

**3.800 MLN € Distribuzione Bevande**

**1.050 MLN € Dolciari e Multiserv.**

**Tot. 9.800 MLN di €uro**



Fonte: Elaborazione Centro Studi Italgrob.

## L'impatto del COVID-19 sul comparto della distribuzione food & beverage

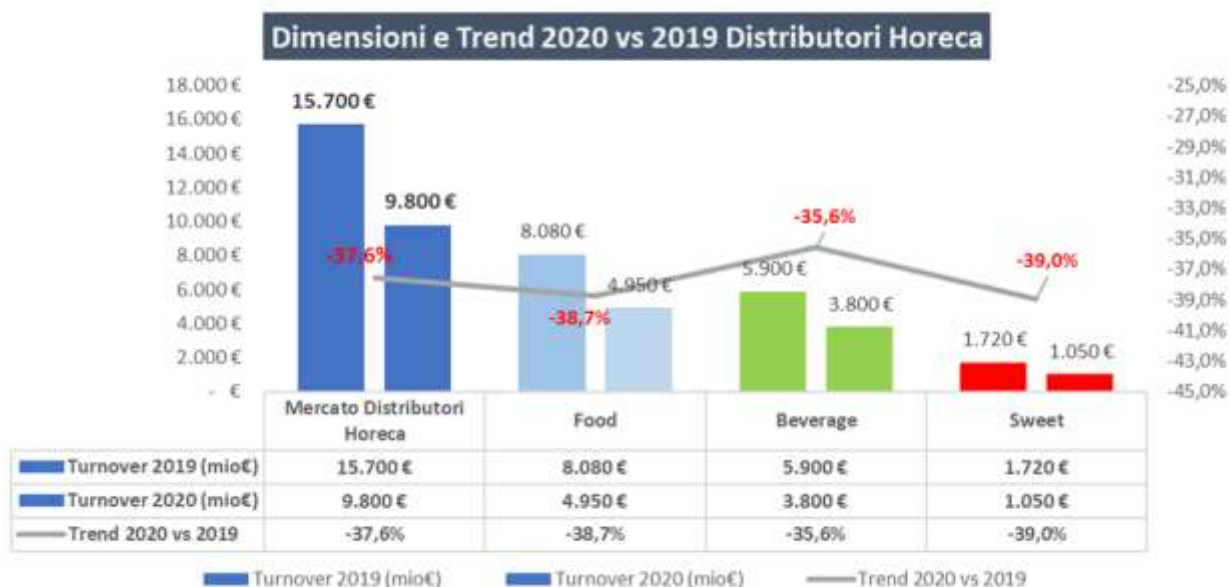
L'emergenza sanitaria e le sue conseguenze hanno avuto un impatto devastante su tutto il comparto dell'accoglienza, della ristorazione su tutta la filiera dell'Ho.Re.Ca.

Le misure assunte dalle istituzioni, per il supporto all'economia e con lo strumento dei ristori alle imprese, non sono riuscite a contenere il danno subito dal comparto della distribuzione food & beverage, nonostante la stretta interconnessione con il settore della ristorazione e dell'accoglienza, che ha potuto invece godere di ristori in quanto rallentato (e in alcune fasi, fermato) dalle previsioni della decretazione emergenziale.

Il grafico della tabella 3 illustra il confronto di volume di affari per il comparto distributivo tra il 2019 e il 2020. È evidente come il mercato della distribuzione food & beverage abbia risentito delle chiusure dei propri punti vendita: nel 2020 il fatturato complessivo dei distributori food & beverage è sceso sotto la soglia dei 10 miliardi di euro (rispetto ai 15,7 miliardi dell'anno precedente), con un crollo del 37,6%.

**Le perdite sono quindi stimate nell'ordine di 5,9 miliardi di euro.**

Tabella 3: dimensioni e trend 2020 vs 2019 dei distributori Ho.Re.Ca.



## Previsioni e scenari post-pandemici

Di seguito alcuni scenari possibili del periodo post-pandemia:

- Tra il 10 ed il 15% 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 2020 e nel 2021, vista la crisi dei consumi e il calo dei fatturati, mancherà un'importante quota di gettito fiscale per imposte dirette e indirette;
- Il fallimento delle aziende distributive porterebbe al default del 90% del settore Ho.Re.Ca. da esse sostenuto.
- Le aziende di distribuzione, essenziali nell'ambito del comparto Ho.Re.Ca., sarebbero a forte rischio chiusura o acquisizione da parte di capitali esteri, soprattutto le piccole aziende che non lavorano con la grande distribuzione.
- Le aziende di distribuzione, essenziali nell'ambito del comparto Ho.Re.Ca., sarebbero a forte rischio chiusura o acquisizione da parte di capitali di provenienza illecita, soprattutto le piccole aziende che non lavorano con la grande distribuzione. Aumenterebbe, quindi, il rischio di infiltrazioni malavitose nel settore.

## Le 3 proposte di Italglob

- 1. Contributo a fondo perduto minimo del 15%** calcolato sulle perdite di fatturato 2020 rispetto a quanto guadagnato nel 2019, includendo le aziende con fatturato superiore ai cinque milioni di euro.
- 2. Credito di imposta sulle perdite** relative ai crediti delle merci regolarmente pagate ai fornitori ma vendute ai locali che hanno chiuso a causa del COVID-19.
- 3. Riduzione della TARI** pagata dai magazzini di distribuzione che dimostrino lo smaltimento/riciclo dei rifiuti attraverso aziende specializzate (secco, plastica, vetro, cartone). Attualmente le imposte sono calcolate sulle dimensioni dei magazzini e non sui rifiuti prodotti.