



Italgrob - Federazione Italiana Distributori Horeca

La presentazione dell'Associazione confindustriale delle aziende della distribuzione nel canale Horeca

Sommario

1. 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
2. D.lgs n. 198/2021 pratiche sleali nella filiera agroalimentare: impatto sulla filiera Horeca	5
a. Le osservazioni di Italgrob	6
b. Atto Senato 755: la posizione dell'Associazione e le proposte di modifica	7

1. 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 garantisce l'occupazione ad oltre 900 mila 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

A dicembre 2022 negli archivi delle Camere di Commercio italiane¹ risultano iscritte 335.817 imprese appartenenti ai servizi di bar e 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 2023 sulla ristorazione², il mercato dei consumi fuori casa ha quindi proseguito la ripresa chiudendo l'anno con un valore stimato di circa 82 miliardi a prezzi correnti e avvicinandosi così al valore del 2019 (85,5 miliardi). Uno dei maggiori cambiamenti della domanda che ha avuto impatto sui consumi fuori casa è senz'altro il turismo.

A tal fine, 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 Confcommercio – Ristorazione 2023 – Rapporto Annuale

² FIPE (Federazione Italiana Pubblici Esercizi) - Ristorazione 2023 – Rapporto annuale: "Tra recupero e difficoltà: un settore affamato di (buon) lavoro".

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 spossessare 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.

2. D.lgs n. 198/2021 pratiche sleali nella filiera agroalimentare: impatto sulla filiera Horeca

La disciplina delle **pratiche commerciali sleali nella filiera agroalimentare** è stata introdotta a livello comunitario dalla **direttiva europea n. 633 del 17 aprile 2019** in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare: la Commissione europea con questa direttiva ha voluto tutelare i piccoli produttori di fronte ai grandi distributori. La norma non si applica però se il produttore/venditore ha un fatturato uguale o superiore (o comunque non superiore ai 350 milioni di euro) rispetto al cliente/acquirente.

I distributori di food&beverage difficilmente si confrontano con clienti che fatturano di più e quindi teoricamente questa direttiva non dovrebbe toccare i distributori Horeca.

Nell'ordinamento italiano la direttiva europea ha trovato applicazione grazie all'**articolo 7 della legge delega n. 53 del 22 aprile 2021** (la Legge di delegazione europea 2019-2020), in materia di commercializzazione dei prodotti agricoli e alimentari, approvata dal Parlamento italiano che però applica la direttiva europea senza tener conto dell'aspetto legato ai fatturati di venditori e acquirenti previsto dalla direttiva europea.

A seguito di tale legge, il **decreto legislativo n. 198 dell'8 novembre 2021** ha disciplinato le **pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare**. Il presente decreto legislativo, redatto in particolar modo dal Ministero dell'Agricoltura, ha dovuto tener conto del paletto legato ai fatturati di venditori e acquirenti imposto dalla legge delega, senza potersi distaccare dalla previsione normativa della stessa.

Inoltre, nello specifico, il decreto legislativo prevede **sanzioni pesanti** ed effettivamente dissuasive, pensate per la filiera della grande distribuzione costituita da un numero esiguo di imprenditori, ma che ora si applicano anche alla filiera dell'Horeca composta da oltre 3000 distributori che quotidianamente forniscono oltre 300.000 pubblici esercizi (Bar, ristoranti, Hotel ecc.).

Le sanzioni, a seconda dei casi, variano da un importo compreso tra 1.000 euro e 30.000 euro, fino a raggiungere il 5% (10% in caso di recidiva) del fatturato realizzato nell'esercizio precedente, previsto dall'articolo 10 del decreto legislativo 198 del 2021. Per recidiva si intende che il limite massimo del 10% può essere applicato, ad esempio, in caso di accertata prosecuzione di alcune violazioni o di reiterazione della medesima violazione durante lo stesso anno.

a. Le osservazioni di Italgrob

Pertanto, in base a quanto precedentemente esposto, di seguito alcune osservazioni e proposte di intervento da parte della Federazione in merito al d.lgs 198/2021:

A. Limitare l'obbligo dell'accordo quadro ai soli produttori

Limitando l'obbligo ai soli produttori, tutta la distribuzione ne resterebbe fuori e tutti i produttori dai più grandi ai più piccoli potrebbero godere della tutela di un accordo a monte. Quindi verrebbe disciplinato e tutelato:

- il rapporto produttore-grande distribuzione;
- il rapporto produttore-distributore;
- il rapporto produttore-pubblico esercizio.

In questo caso: il produttore che scegliesse di andare sul mercato attraverso la grande distribuzione o attraverso il distributore (o grossista) o arrivando direttamente sul pubblico esercizio, è tutelato dall'accordo e viene fatta salva la *ratio* della norma europea (tutelare i piccoli produttori nei rapporti con la grande distribuzione).

B. Introdurre le fasce di fatturato: nel caso non si prendesse in considerazione l'esclusione dei distributori dall'applicazione del contratto quadro, si chiede di introdurre le fasce di fatturato come previsto dalla direttiva europea 633/2019 (articolo 1, comma 2). In questo caso sarebbe necessario capire se la soglia di fatturato da prendere in considerazione possa riferirsi all'intero volume d'affari del pubblico esercizio o al fatturato sviluppato dal cliente per i prodotti riforniti.

C. Rimuovere l'obbligo degli interessi di mora sui ritardati pagamenti (articolo 4 del dlgs 198/2021)
Sempre nel caso in cui non si prendesse in considerazione l'esclusione dei distributori dall'applicazione del contratto quadro, sarebbe preferibile prevedere la facoltà e non l'obbligatorietà dell'emissione degli interessi di mora. Si è creata infatti una situazione di difficile gestione per due motivi specifici:

- si fanno gravare ulteriori oneri di difficile esigibilità sulle aziende fornite;
- si corre il rischio di un avere un risultato d'esercizio fittizio (ricavi su cui pagare le imposte e rischio annacquamento del patrimonio netto → come già accaduto in passato nel mondo bancario con gli interessi di mora su crediti in sofferenza).

D. Modificare/ridurre le sanzioni estremamente onerose (articolo 10 del dlgs 198/2021)

Se venisse limitato l'obbligo dell'accordo quadro ai soli produttori (Proposta A) e se venisse rimosso l'obbligo degli interessi di mora (Proposta C) – mantenendo solo la facoltà – non si creerebbe una situazione di inadempienza e quindi decadrebbe la sanzionabilità. Se non fosse possibile modificare il dettato normativo sulla sanzionabilità, sarebbe comunque necessario ridurre le sanzioni ritenute estremamente onerose.

b. Atto Senato 755: la posizione dell'Associazione e le proposte di modifica

In questo contesto, si inserisce quanto previsto dall'[Atto Senato 755](#) recante “*Conversione in legge del decreto-legge 13 giugno 2023, n. 69, recante disposizioni urgenti per l'attuazione di obblighi derivanti da atti dell'Unione europea e da procedure di infrazione e pre-infrazione pendenti nei confronti dello Stato italiano*” cd. **DL Salva infrazioni**, attualmente in corso di esame in 4a Commissione Politiche dell'Unione Europea del Senato della Repubblica. Il provvedimento contiene delle disposizioni all'articolo 25 in materia di **modifiche al decreto legislativo 198/2021** sulle pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare.

L'articolo 25 del provvedimento in esame prevede una serie di modifiche al decreto legislativo 8 novembre 2021 n. 198 tra cui:

- a. all'articolo 1 comma 2 prevedendo che le disposizioni del decreto legislativo 198/2021 si applicano alla cessione di prodotti agricoli ed alimentari, eseguite da fornitori che siano stabiliti nel territorio nazionale o da fornitori che siano stabiliti in altri Stati membri o in Paesi terzi quando l'acquirente è stabilito in Italia, indipendentemente dal fatturato dei fornitori e degli acquirenti;
- b. alla lettera c) comma 1 dell'articolo 4 stabilendo che nell'ambito delle relazioni commerciali tra operatori economici, compresi i contratti di cessione, è vietato l'annullamento da parte dell'acquirente di ordini di prodotti agricoli e alimentari deperibili con un preavviso talmente breve da far ragionevolmente presumere che il fornitore non possa trovare destinazioni alternative per i propri prodotti. Un preavviso inferiore a trenta giorni deve essere sempre considerato breve;
- c. all'articolo 9 comma 1 stabilendo che le denunce possono essere presentate all'ICQRF dai soggetti stabiliti nel territorio nazionale, indipendentemente dal luogo di stabilimento del soggetto sospettato di aver attuato una pratica commerciale vietata, oppure all'Autorità di contrasto dello Stato membro in cui è stabilito il soggetto sospettato di aver attuato una pratica commerciale vietata. Le denunce possono essere presentate altresì all'ICQRF da parte di fornitori stabiliti in Stati membri o Paesi terzi quando l'acquirente è stabilito nel territorio nazionale.

Ciò nonostante, l'impianto del decreto legislativo 198/2021, come esposto precedentemente, presenta per Italgrob delle criticità in relazione al contratto quadro che interessano in maniera significativa l'intera categoria dei distributori di food&beverage, che non vengono prese in esame di modifica dal DL Salva infrazioni, attualmente in discussione in Commissione.

Pertanto, in base a quanto precedentemente esposto nelle osservazioni della Federazione in merito al citato decreto legislativo 198/2021, ci riserviamo di sottoporre, in sede di presentazione degli emendamenti all'Atto Senato 755, due proposte di modifica che vadano nelle seguenti direzioni:

- **Proposta 1:** escludere i distributori dall'applicazione della disciplina introdotta dal decreto legislativo 198/2021 in materia di pratiche commerciali sleali, circoscrivendo l'obbligo dell'accordo quadro previsto dal citato decreto legislativo ai soli produttori;
- **Proposta 2:** in alternativa, introdurre il rispetto delle fasce di fatturato nel rapporto tra fornitori e acquirenti così come originariamente previste dall'articolo 1, paragrafo 2, della direttiva europea 633/2019 in materia di pratiche commerciali sleali attuate nella vendita di prodotti agricoli e alimentare.