

## OUTLET VILLAGES E TRAVEL RETAIL

Il Gruppo Outlet Retailers (da ora in poi denominato GOR) raggruppa imprese che operano presso i Factory Outlet Village gestendo i negozi direttamente o tramite società a cui affidano la gestione dei punti vendita a proprio insegna.

### *Il quadro normativo*

Le norme in materia di liberalizzazione degli orari e delle aperture degli esercizi commerciali sono state introdotte dall'ultimo governo Berlusconi e poi confermate dal governo Monti con la manovra così detta "Salva Italia".

Le proposte di legge in esame presso la commissione attività produttive della camera dei deputati esprimono la volontà di abolire la liberazione degli orari e degli esercizi commerciali attuata dall'articolo 31 comma uno del decreto legge 201 2011 (il cosiddetto decreto Salva Italia), ripristinando di fatto la situazione ex ante e riconsegnando il parte alle pubbliche amministrazioni locali la competenza sulla materia. L'attuale normativa italiana risulta in linea con il panorama europeo; infatti in 16 paesi della Unione Europea non è presente alcuna limitazione per le aperture domenicali e negli altri si rileva un trend di progressiva liberalizzazione che ha visto aumentare negli ultimi anni eccezioni e deroghe.

### *La posizione del Gruppo Outlet Retailers*

La Proposta di testo unificata del relatore, modifiche all'articolo 3 del decreto legge 4 luglio 2006, n. 223, convertito, con modificazioni, dalla legge 4 agosto 2006, n. 248, in materia di disciplina degli orari di apertura degli esercizi commerciali non sono condivise da parte del GOR, che è fermamente convinto che non sia possibile un ritorno al passato né che il ritorno alla regolamentazione del settore serve a risollevere le sorti del commercio tradizionale, chiamato a competere con l'esponentiale sviluppo dell'e-commerce.

Ed inoltre noi riteniamo che la nostra tipologia di vendita sia molto più vicina ed assimilabile al mondo del travel retail, (stazioni ferroviarie, aeroporti, porti, e località turistiche in genere) per il quale il suddetto provvedimento modificativo non prevede alcun tipo di limitazione agli orari di apertura essendo la proposta commerciale destinata a una clientela turistica.

### *Il concetto di Factory Outlet Village (per brevità da ora in poi denominato: FOV)*

Nascono negli Stati Uniti nella prima metà del 900.

In Italia il primo FOV vede la luce a Serravalle Scrivia, in provincia di Alessandria, nel 2000 a seguito di una licenza commerciale per un centro monotematico rilasciata dalla regione Piemonte che, per la tipologia di autorizzazione, non prevedeva la piastra alimentare (ipermercato)  
I FOV oggi attivi in Italia sono 23.

Hanno tra i 100 e i 250 punti vendita con metratura dei punti vendita compresa tra gli 80 e 500 mq.

Propongono al pubblico articoli per la persona e per la casa delle stagioni precedenti e esuberanti di

produzione con uno sconto che varia tra 30 e il 70% rispetto al prezzo praticato presso la distribuzione tradizionale.

La caratteristica comune di tutti questi centri è quella di non avere alcuna piastra alimentare adiacente (iper-mercato) ma di essere solo attrattivi per la loro offerta merceologica conveniente e le Marche presenti, molte di queste di lusso o di lusso accessibile o premium.

A differenza dei centri commerciali classici la loro isocrona di attrazione si estende tra i 90 e i 120 minuti di percorrenza in auto (150 - 200 km).

Per questo motivo sono normalmente posizionati in aperta campagna e a ridosso di una uscita autostradale o di una grande via di comunicazione.

La clientela è composta soprattutto dalla famiglia italiana o internazionale alla ricerca di buoni affari.

L'architettura proposta normalmente riprende quella di un borgo italiano dando al consumatore una sensazione di calma e tranquillità e facendogli vivere una vera esperienza di acquisto. Proprio per la tipologia di offerta e per la distanza percorsa i FOV vengono visitati dai consumatori primariamente nel fine settimana, sviluppando tra sabato e domenica più del 50% del fatturato settimanale.

Normalmente la domenica pesa il 25% del fatturato settimanale.

Negli anni tutti centri si sono proposti come vere proprie destinazioni turistiche per la clientela internazionale infatti, vengono riconosciuti come vere cittadelle di proposta del Made in Italy a prezzi convenienti.

I clienti provenienti da paesi extracomunitari in particolare, riconoscono ai FOV italiani rispetto a quelli del resto del mondo, una proposta di Marche e una selezione dell'assortimento ineguagliabile da giustificare lunghi viaggi.

Normalmente i punti vendita di questi centri vengono gestiti o direttamente dalle aziende proprietaria dei marchi o da società di gestione appositamente costituite.

Per questo possiamo dire che la filiera di questi punti vendita è "super corta".

Negli anni la provenienza dei consumatori si è progressivamente modificata partendo dai primi anni 2000 dai paesi circostanti l'Italia fino ad oggi dove la provenienza dei consumatori extracomunitari è preponderante.

Russi, Nord Europei e negli ultimi anni Cinesi, Coreani e Asiatici in generale hanno aumentato il livello di presenza fino, per alcuni centri, a determinarne il 40% e più del fatturato totale. In sintesi questi centri sono diventate delle vere destinazioni turistiche per gli amanti dello shopping del mondo intero.

Per questo, le società di gestione dei FOV hanno attivato in tutti centri degli uffici turistici che presentano ai consumatori nazionali e internazionali le bellezze d'arte, i musei, e ogni tipo di proposta culturale, enogastronomica e ricettiva del territorio sul quale insistono. In conseguenza normalmente attorno ai centri si sono sviluppate numerose attività ricettive, hotel e, preferibilmente, Bed and breakfast ed Airbnb che ancor più immergono il consumatore in una vera e propria scoperta del territorio circostante.

***Ad un attento esame del suddetto ddl emergono infatti le seguenti criticità:***

**-impatto sul fatturato delle imprese:**

si stima un decremento del fatturato dei centri pari al 25% per ogni domenica o festività di chiusura che porterà una perdita consolidata a fine anno oltre il 20% del fatturato dei singoli punti vendita, tanto da rendere molti di questi antieconomici.

Proprio per la tipologia di offerta, sempre conveniente, le marginalità degli articoli venduti sono particolarmente contenute, tanto da dover sempre "stressare" i volumi per mantenere l'economicità e la sostenibilità del singolo punto vendita.

Infatti è impensabile credere che il mancato fatturato della domenica si sposti negli altri giorni della settimana sia per la tipologia del consumatore internazionale, che ha ben programmato i propri spostamenti, sia per la famiglia italiana che deve affrontare sempre lunghi viaggi di avvicinamento al centro.

Sicuramente saranno persi tutti gli acquisti di impulso, che peraltro per noi rappresentano anche l'80% delle vendite, al solo fine di incentivare ulteriormente le vendite online.

**-Impatto sull'occupazione:**

normalmente i punti vendita gestiscono l'aumento delle presenze nel weekend con l'inserimento di lavoratori part-time che vedrebbero completamente a sparire con la chiusura domenicale.

Per quanto riguarda i lavoratori full-time già normalmente, dai gestori dei punti vendita dei centri, vengono proposte turnazioni delle domeniche (non più di due al mese).

Dalla ricerca commissionata all'istituto Bain da Confimprese emerge chiaramente che il numero di perdite di occupati sarà pari a 4.000 lavoratori su un totale di 20.000 Occupati nel canale.

Dal nostro punto di vista questo numero è addirittura sotto stimato in quanto non considera la perdita di occupati dei punti vendita che, per il calo delle vendite, non riusciranno più a sostenere gli oneri di gestione, piuttosto rigidi, e dovranno fermare l'attività.

Come ultima nota è importante evidenziare che l'impatto del lavoro festivo, per cui è prevista una maggiorazione di circa il 30% della retribuzione, è significativo sulla retribuzione mensile netta dell'addetto alle vendite e irrinunciabile per molti dei nostri addetti alle vendite.

**-Impatto sulle attività che circondano i centri:**

È intuibile che la chiusura domenicale annullerebbe per il consumatore la necessità e il piacere di trattenersi in zona per l'intero fine settimana con conseguente danno alle aziende ricettive, di vendita e somministrazione di prodotti enogastronomici del territorio,

musei e attrazioni in genere della zona limitrofe ai centri che nel tempo si sono sempre più attrezzate per accogliere al meglio i turisti generati dal FOV.

-Mancato servizio agli oltre 60 milioni di turisti che visitano ogni anno il nostro Paese e ai 12 milioni italiani che acquistano preferibilmente la domenica.

-Impatto negativo per i consumatori in genere che a causa della chiusura domenicale dei FOV dirotteranno i loro acquisti presso i Centri Outlet dei paesi confinanti sempre aperti la domenica (Svizzera, Croazia, Repubblica di San Marino) o sulle piattaforme on-line (yoox, vente-privee, ecc).

-A ciò si aggiunga a che la modifica della normativa in vigore non è da ritenersi a costo zero per lo Stato, se si considera:

Impatto sul gettito fiscale per l'erario, dovuto al decremento di fatturato del settore retail, che non verrà compensato né dall'incremento del fatturato degli altri giorni della settimana né tantomeno dall'incremento di vendite online e da parte delle piattaforme dell'e-commerce, che hanno le loro sedi fiscali al di fuori dei confini nazionali.

Le misure da implementare a sostegno della disoccupazione che si verrà a creare nel settore del commercio a causa di: chiusura di negozi, riduzione degli orari di apertura e spostamento di una parte di acquisti sul on-line, canale che notoriamente non crea occupazione sul territorio.

Minori i contributi previdenziali per effetto della diminuzione degli occupati.

Alla luce di quanto suddetto, l'auspicio del Gruppo Outlet Retailers è pertanto che la normativa in vigore non venga in alcun modo modificata, continuando a lasciare agli imprenditori la facoltà e non l'obbligo di aprire o meno nei giorni festivi e dominicali, valutando che i costi benefici di tale scelta è squisitamente imprenditoriale.

**inoltre ribadiamo che la nostra tipologia di vendita sia molto più vicina ed assimilabile al mondo del travel retail, (stazioni ferroviarie, aeroporti, porti, e località turistiche in genere) per il quale il suddetto provvedimento modificativo non prevede alcun tipo di limitazione agli orari di apertura essendo la proposta commerciale destinata a una clientela turistica.**

Allegato 1

## Outlet Villages presenti in Italia



- |                                |                             |
|--------------------------------|-----------------------------|
| 1. Seravalle                   | 16. Cilento Outlet Village  |
| 2. Castel Romano               | 17. Sicilia Outlet Village  |
| 3. Barberino                   | 18. Torino Outlet Village   |
| 4. Noventa di Piave            | 19. The Mall Leccio         |
| 5. Marcianise                  | 20. The Mall Sanremo        |
| 6. Vicolungo                   | 21. Mondovicino             |
| 7. Castel Guelfo               | 22. Sardinia Outlet Village |
| 8. Fidenza                     | 23. Scalo Milano            |
| 9. Valdichiana                 |                             |
| 10. Palmanova Outlet Village   |                             |
| 11. Franciacorta               |                             |
| 12. Bagnolo San Vito (Mantova) |                             |
| 13. Molfetta                   |                             |
| 14. Valmontone                 |                             |
| 15. Città Sant Angelo          |                             |



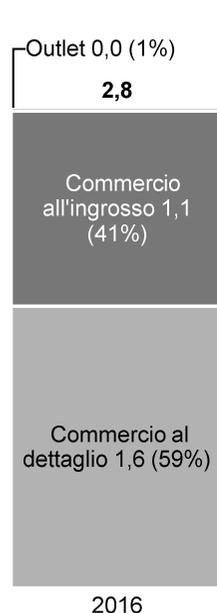
# Oltre ai risvolti occupazionali sul **commercio** al dettaglio, ne risentirebbe anche **l'ingrosso e gli outlet** portando il monte esuberi a **~100.000 FTE\***

Impatto sulla forza lavoro

Scenario 2

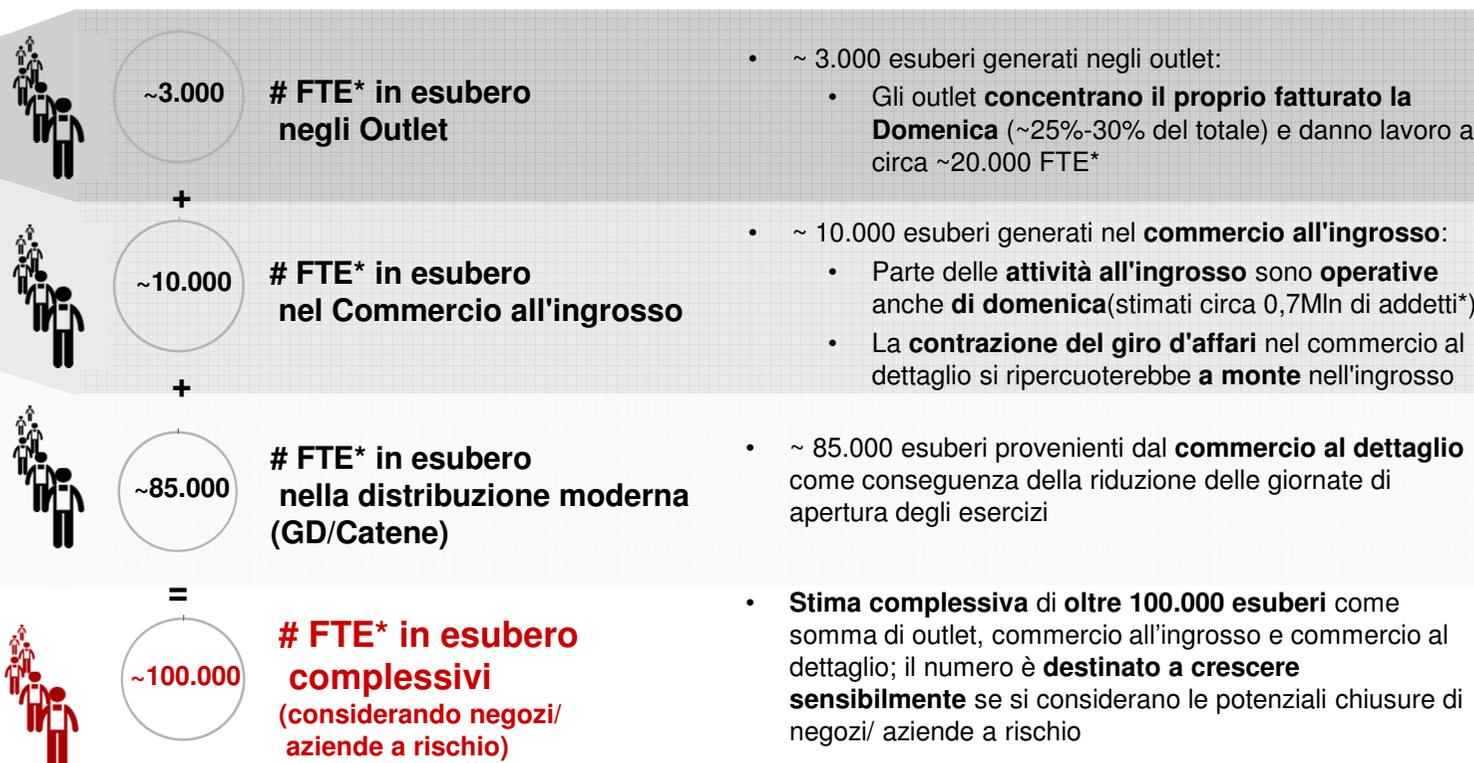
## OCCUPATI NEL COMMERCIO

# Occupati (Mln)



## STIMA ESUBERI E IMPATTI OCCUPAZIONALI NEL TOTALE COMMERCIO

- L'impatto sull'occupazione è più ampio, considerando anche il commercio all'ingrosso (che coinvolge 1,1 Milioni di addetti) oltre al commercio al dettaglio



- ~ 3.000 esuberi generati negli outlet:
  - Gli outlet **concentrano il proprio fatturato la Domenica** (~25%-30% del totale) e danno lavoro a circa ~20.000 FTE\*
- ~ 10.000 esuberi generati nel **commercio all'ingrosso**:
  - Parte delle **attività all'ingrosso** sono **operative anche di domenica** (stimati circa 0,7Mln di addetti\*)
  - La **contrazione del giro d'affari** nel commercio al dettaglio si ripercuoterebbe **a monte** nell'ingrosso
- ~ 85.000 esuberi provenienti dal **commercio al dettaglio** come conseguenza della riduzione delle giornate di apertura degli esercizi
- Stima complessiva di oltre 100.000 esuberi** come somma di outlet, commercio all'ingrosso e commercio al dettaglio; il numero è **destinato a crescere sensibilmente** se si considerano le potenziali chiusure di negozi/ aziende a rischio

Note: FTE equivale ad un lavoratore con un contratto standard a tempo pieno da 40 ore settimanali. FTE equivale ad un lavoratore con un contratto standard a tempo pieno da 40 ore settimanali. Vista l'incidenza dei contratti part-time pari al ~40% del totale dell'occupazione creata, si evidenzia che LE PERSONE COINVOLTE SAREBBERO UN NUMERO ANCORA MAGGIORE.

Fonte: Istat, Commercio al Dettaglio escluso commercio di carburanti e ambulanti. \*Commercio all'ingrosso e distribuzione di alimenti (es. Cash&Carry), centri distribuzione abbigliamento all'ingrosso, ecc.