



CAMERA DEI DEPUTATI

COMMISSIONE X ATTIVITA' PRODUTTIVE

OSSERVAZIONI

**sul rilancio del commercio alla luce della crisi causata
dall'emergenza epidemiologica**

Roma, 17 novembre 2020

Premesse

Il momento è di grande crisi ma anche di grande opportunità.

L'immobilismo fisico, imposto dai lock down, toglie linfa vitale ai flussi di fatturato: il consumatore si recava principalmente in posti fisici, comprava o si approvvigionava da grandi distributori o da punti vendita tradizionali, i quali staccavano scontrini ed emettevano fatture; altrettanto dicasi per il sistema della ristorazione. In questo momento, il sistema soffre.

Ciò non di meno, questa situazione indirizza l'attenzione, per contrasto, su due temi importantissimi, che in un contesto di normalità sarebbe stato difficile individuare o valorizzare a sufficienza:

- la **"mobilità"** (in un mondo dove trasferirsi è difficile o limitato, la mobilità va ripensata). Mobilità di merci, ma anche di persone, di relazioni, di idee. La c.d. "mobility life";
- la **"collaborazione"** (in un mondo dove non ci si può frequentare, manca sentirsi uniti in scopi comuni), tra imprese, tra micro e grande, tra le diversità, orizzontale e/o verticale.
- la **"circolarità"** (in un mondo sempre più soggetto a sprechi e inquinamento, va ripensato completamente il modello di produzione-vendita-distribuzione-consumo creando i presupposti per minimizzare l'impatto ecologico e promuovere un consumo sostenibile, con la possibilità di riutilizzo nel processo produttivo dei materiali della fase produttiva precedente).

Mobilità e collaborazione ed economia circolare: i più sensibili pensatori ne parlavano tanto, già prima dei lock down, ora ne devono parlare tutti o, meglio, tutti hanno l'occasione di compiere delle riflessioni ed attivare un'evoluzione.

Da tempo, infatti, i più sensibili sociologi stanno mettendo l'accento sul concetto di "mobility life", facendo comprendere quanto le abitudini sociali ed economiche ci stavano indirizzando verso una vita in movimento, fuori dagli schemi usuali, tutta da monitorare e migliorare, in funzione di una corretta qualità di vita.

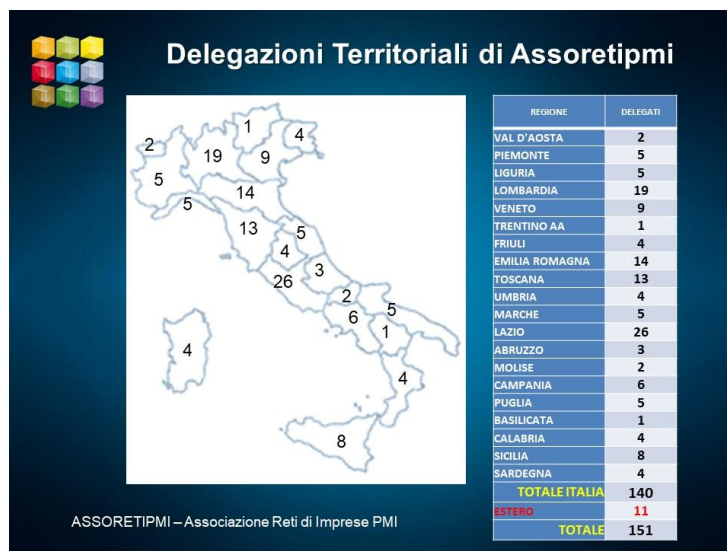
Da tempo, almeno un decennio, gli esperti e sostenitori delle Reti di Imprese stanno mettendo l'accento sul nuovo paradigma "*the collaboration is the new competition*", per passare da un sistema economico tradizionale, gerarchico o verticale, ad uno moderno, circolare.

Più difficile in un contesto tradizionale, per via di schemi testati e funzionanti, ma desueti ed esasperanti, che ci impedivano di riflettere sull'evoluzione in atto, proprio oggi, in lock down, abbiamo il tempo e l'occasione per pensare, per comprendere, per acquisire la consapevolezza necessaria per il rilancio dell'economia, pensando alla Mobilità e alla Collaborazione.

A quest'ultimo proposito, AssoretiPMI lo fa da un decennio:

- ha il suo focus istituzionale nella cultura della **collaborazione tra le Imprese**, attraverso network imprenditoriali *evoluti*, regolamentati e gestiti, le reti di impresa;

- i suoi associati compongono un “mix” innovativo, PMI+Consulenti+Reti, il cui confronto restituisce una **visione trasversale dei bisogni e degli attori del mercato**; in questa visione a tutto tondo, AssoretipiMI¹ riesce a cogliere il “sistema economico” nel suo insieme e vuole, quindi, dare il suo apporto con questo approccio metodologico: una visione complessiva, circolare, innovativa di come rilanciare il commercio, così come l’economia nel suo complesso, attraverso la collaborazione tra le imprese.



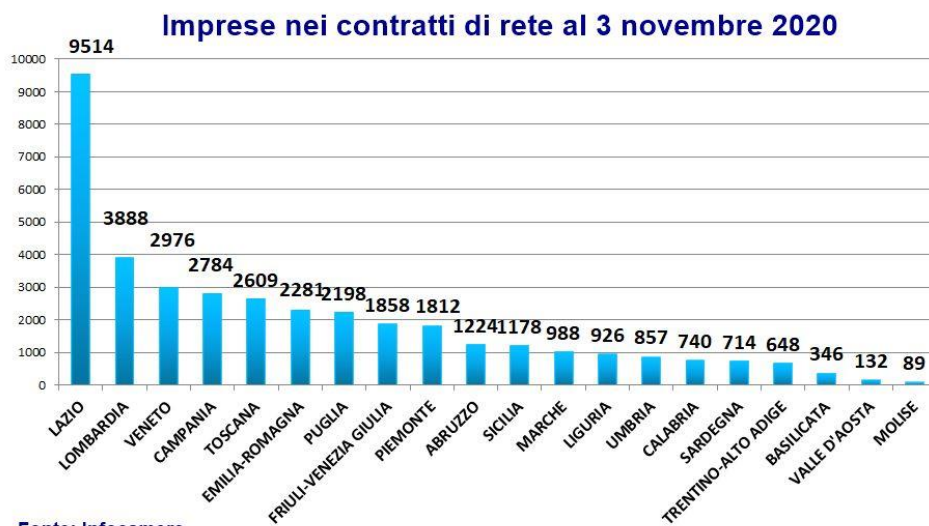
Ne diamo i primi esempi concreti:

- l’**Economia circolare** non può che funzionare attraverso piattaforme collaborative che portano alla rinascita di opportunità da ogni passaggio nella trasformazione, finanche a mettere a fattor comune gli scarti di lavorazione del passaggio precedente;
- la **Ricerca e Sviluppo** non può che essere affrontata, oggi, per costi e benefici di risultato, coinvolgendo tutti gli attori del mercato, finanche, il consumatore, chiedendo collaborazione progettuale che ricadrà a beneficio di tutti i partecipanti della rete, in modalità OPEN INNOVATION;
- l’**Internazionalizzazione** non può che svilupparsi attraverso una collaborazione orizzontale, a formare massa produttiva per mercati ampi, capacità economica per studiare marketing e distribuzione per ogni singolo mercato;
- il **Made in Italy** non può che passare da filiere tecnologiche certificate, armonizzate “peer to peer” ma su una base collaborativa di fondo, a valorizzare un super marchio;
- la **Logistica integrata** si sta spostando sulla diversificazione di attori in rete, per non continuare a cedere il passo a super piattaforme monolitiche che dettano condizioni in via gerarchica;
- il settore del **Turismo** deve armonizzarsi secondo piattaforme di soggetti turistici in Rete che, con l’unione di *piccoli sforzi*, acquisiscono la capacità di valorizzare i territori, che devono diventare nuovi marchi (territoriali, appunto) riconosciuti nel mondo (come la rete di Porti Italiani);
- l’**Agrifood** deve puntare sulla tracciabilità della materia prima e contrastare le contraffazioni, con interventi importanti di implementazione di tecnologia, marchio, trasformazione digitale degli attori che solo in rete potranno mantenere la propria indipendenza;

¹ Mappa AssoretipiMI con la presenza delle delegazioni italiane.

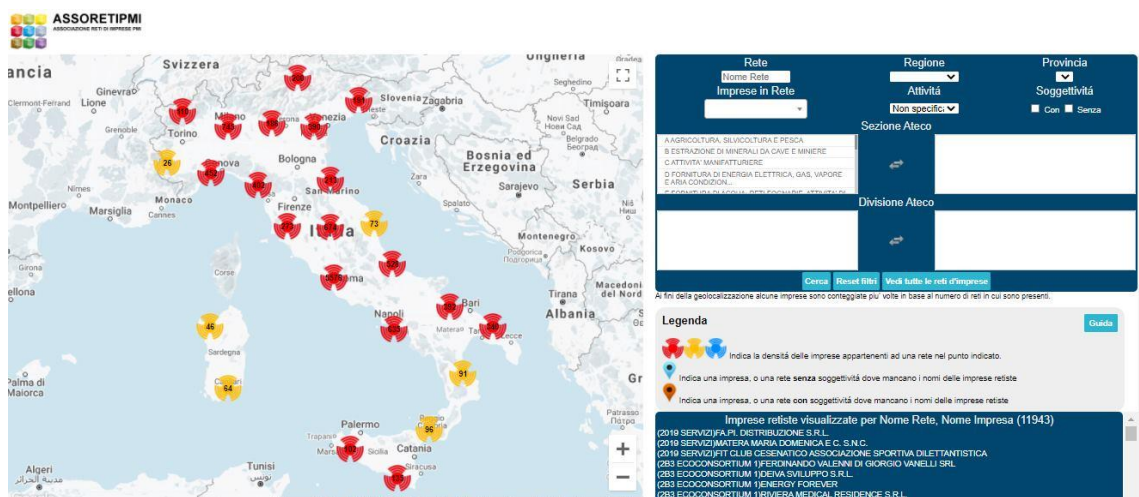
- **l'e-commerce** non può che funzionare su piattaforme tecnologiche di market place, attrattive di clientela che altrimenti non raggiungerebbe il singolo produttore o venditore.

Lo stesso per il **"commercio al dettaglio"**: Centri commerciali naturali o Distretti urbani del commercio fondati su reti collaborative sono la soluzione per il recupero delle relazioni, del gusto della scelta, della valorizzazione dei nostri centri storici e di artigiani eccelsi.



Al 3 Novembre 2020 sono 6.535 i Contratti di Rete (di cui 956 con soggettività giuridica) con 37.762 Imprese partecipanti. Dati Infocamere.

Mappa delle Reti di Impresa



ASSORETIPMI dal 2014 ha creato la Mappa delle Reti di Imprese con la georeferenziazione delle Imprese in rete su base dati Infocamere.

E' pertanto possibile effettuare le ricerche attraverso i seguenti parametri:

- Nome Rete
- Nome Impresa

Ricerche estese per area geografica, attività e tipologia di rete:

- Regione e Provincia

- Attività, Settore e Divisione Ateco
Tipologia di Rete: Contratto e/o Soggetto

Il nostro scopo è quello di creare e rendere fruibili strumenti sempre più adeguati per lo sviluppo delle reti nel nostro Paese. La Mappa delle Reti d'Impresa è uno strumento che sta affermandosi come il più efficace mezzo per la localizzazione geografica e settoriale delle Reti e delle Imprese che ne fanno parte.

Cosa propone, dunque, AssoretiPMI per lo sviluppo del commercio?

Quattro prime proposte.

1. Cultura - **Road show istituzionali** (anche presso università, oltre che associazioni di categoria) per la disseminazione culturale della collaborazione “*aggregativa*” tra Imprese;
2. Formazione² - Riconoscimento e finanziamento della figura del “Manager di Rete”, al pari dell’export specialist e dell’innovation manager;
3. Strumenti
 - a. i **professionisti in rete** (intervento legislativo di semplificazione ed attuazione);
 - b. l’**impresa estera in rete** (intervento legislativo di semplificazione ed attuazione);
4. Facilitazione fiscale e finanziaria di reti standardizzate (per modello giuridico e funzionamento) focalizzate su temi significativi (made in Italy, internazionalizzazione, filiere, turismo, R&S, ...), che possano ricevere, su modello della start up innovativa:
 - a. finanziamenti ampliati e garantiti dal fondo di Garanzia
 - b. defiscalizzazione sui risultati della rete o sui fondi immessi in rete

I prodotti e i servizi di eccellenza ci sono: è il momento giusto per creare le condizioni affinché squadre unite di imprenditori, le Reti, si formino per trovare la loro strada nel rilancio.

Ecco quindi di seguito altre possibili soluzioni:
La creazione di una piattaforma ITALIANA di e-commerce dove far confluire **esercenti** e **tutte le attività produttive italiane** di ogni settore incluse quelle **culturali** e tutto **l’indotto turistico (quello oggi gestito da Booking, Trip Adisor, Air Bnb, Trivago, etc.)**
Sistema centralizzato basato su tecnologie già collaudate utilizzate dalle piattaforme sopra descritte da replicare lato tecnico ma integrate con descrizione delle aziende e loro valorizzazione in termini di:
Eccellenza, storytelling, attrattività dei territori, eventi, fiere, promozioni, con l’obiettivo di aumentare lo sviluppo economico **anche delle aree interne, evitandone lo spopolamento e incrementandone l’occupazione.**

Modalità di fruizione:

Accesso GRATUITO a tutte le Imprese (no fee sul transato) per 12-24 mesi, al fine di:

- 1) favorire la massiva migrazione delle Imprese dalle piattaforme estere a quella Italiana.
- 2) Per lo **Stato, avere il reale controllo dell’andamento delle vendite, evitando elusioni.**
- 3) **Defiscalizzazione e incentivi ai consumatori** per l’acquisto dei beni e servizi (anche turistici) sia in modalità e-commerce dalla piattaforma, sia in presenza sul punto vendita (**defiscalizzazione in dichiarazione dei redditi** sugli scontrini da acquisti su punto vendita fisico o applicazione di

² AssoretiPmi cura da sempre l’aspetto delle formazioni e della divulgazione con oltre 750 manager di Rete formati ed oltre 450 eventi tenuti, su tutto il territorio italiano.

premieria in cashback, moneta elettronica, con tracciabilità in blockchain).

COMMERCIO DI PROSSIMITA', TURISMO, CULTURA, TERRITORIO

Provando a scendere più nello specifico delle reti di impresa, possiamo dire che anche in questo caso il contratto di rete può essere proposto sottolineando i vantaggi che questo può comportare grazie alla aggregazione imprenditoriale: sviluppare una **offerta articolata ed integrata tra i vari negozi al dettaglio (magari studiando condizioni di vantaggio per l'acquisto dei prodotti negli esercizi aderenti alle reti (Uno sconto di rete)**; ancora, si potrebbe forse pensare a facilitare tale aggregazione di offerta mediante la creazione di un **servizio di rete di consegna a domicilio**, cercando di renderlo più competitivo in ottica di rete, anche perché ci sarebbe una divisione delle relative spese tra le varie retiste. Si potrebbero poi studiare delle forme promozionali di rete, ma qui, certo, si dovrebbero prima analizzare le varie categorie merceologiche presenti in rete.

Un'altra utile applicazione potrebbe essere, sempre nella prospettiva di un risparmio sui costi, nello studio ed implementazione di una logistica integrata di distribuzione dei prodotti (NDR. Micrologistica su base locale, prevedibile anche con il coinvolgimento dei taxi – altra categoria in pesante crisi). Sappiamo poi che **Le Regioni** hanno in diversi casi favorito la creazione di “soggetti aggregatori del commercio locale” tramite regolamenti per **l'erogazione di contributi** a favore di soggetti attivi organizzatori di eventi e iniziative, per esempio, nei centri storici, contribuendo in alcuni casi al recupero degli stessi. Penso alle esperienze di aggregazione note come "Centri commerciali naturali" o "Distretti urbani del commercio". NDR. L'Altra traiettoria vincente è creare RETI di Imprese di sistemi territoriali che includano tutte le imprese, le attività culturali, turistiche, musei, parchi, tutto l'indotto territoriale.

Ci sono già diversi casi di best practices vedi Sanremo ON e la Rete Turistica Costa d'Amalfi, Cais Uniti, rete di prossimità del Lazio, con le oltre 5.000 micro imprese, ed altre. Infine, sviluppare nuovi trend: ulteriore elemento di valorizzazione è quello dello sviluppo del Turismo Medico, per l'eccellenza del sistema sanitario (almeno in molte aree) riconosciuta all'estero, su cui sono in corso progettualità di sviluppo di reti di imprese per l'inbound dall'estero.

Infine, la nostra proposta, al fine di creare RETI DI IMPRESE EFFICACI EFFICIENTI E STABILI, è quella di destinare **fondi vincolati all'adozione OBBLIGATORIA degli strumenti necessari all'obiettivo di crescita e stabilità**, di seguito elencate:

- STRUTTURA ORGANIZZATIVA - Centrale di Governo della Rete, Management, Risorse Umane
- INFRASTRUTTURA DIGITALE - Banda larga sincrona garantita, Sito web, Applicazioni ERP/gestionali, CRM, Blockchain.
- COMPLIANCE - Certificazione della Rete a norma UNI EN ISO 9001, GDPR, Modello 231, altre Certificazioni di attestazione qualità e processi per settori specifici.
- PIANIFICAZIONE STRATEGICA DI MARKETING E COMUNICAZIONE DELLA RETE

- TUTORAGGIO DELLA RETE

Al fine di garantire nel tempo l'autonomia finanziaria delle Rete, è necessario intervenire con urgenza sugli strumenti del Credito:

- Microcredito di Rete,
- Fondo di Garanzia (Reti Innovative),
- crowdfunding,
- **assimilazione delle Reti d'Impresa alle PMI Innovative.**

Le Reti di Imprese sono penalizzate dalla enorme difficoltà di accesso al credito, cosa che ha portato alla chiusura e all'abbandono di non poche reti.

Il rilancio del commercio alla luce della crisi causata dall'emergenza pandemica non può prescindere da una considerazione che per la nostra Associazione è basilare: *la necessità che gli interventi nell'ambito del settore vengano finalizzati alla creazione di uno stretto collegamento rispetto al mondo della produzione Nazionale.*

Conclusioni

In conclusione l'intervento a sostegno del settore dovrebbe riguardare:

1) formazione orientata verso lo sviluppo di una visione "digitale" da parte degli addetti al settore commercio, orientata verso la customer care, e che favoriscano la riscoperta o, per meglio dire, la rivalutazione del rapporto personale con la clientela che rappresenta proprio una delle criticità della GDO e dei sistemi di vendita online e che, al contrario, dovrebbero tornare a rappresentare uno dei punti di forza dei piccoli esercizi commerciali

2) Fondi per ricerca e sviluppo finalizzati alla innovazione soprattutto a favore della distribuzione di prossimità

3) Riforma della normativa che regola le locazioni commerciali che non penalizzi la proprietà (nel caso di contratti sottoscritti in epoca di recessione), ma che d'altro canto non vincoli il commerciante conduttore costretto dall'invariabilità del canone di locazione a dover sostenere in epoca di crisi un costo oggettivamente insostenibile e del tutto svincolato dai principi del libero mercato cui la normativa di riferimento dovrebbe ispirarsi.

4) Flessibilità del mercato del lavoro che, ponendo rigidi vincoli sottratti alla regolamentazione contrattuale tra privati, permettano di poter beneficiare di forme di distacco di manodopera a condizione che nel rapporto tra impresa distaccante e distaccataria si imponga, senza possibilità di deroga alcuna, l'applicazione del CCNL vigente presso l'impresa distaccataria (ovviando in tal modo all'applicazione ad esempio dei cosiddetti contratti "multiservizi" o di inquadramenti e mansioni penalizzanti per il lavoratore).
