

€uromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA



Civitavecchia – Gaeta – Ravenna – Savona

intergroup, dal 1986 una famiglia nella logistica integrata

AUTOTRASPORTO NELL'UNIONE, E LE REGOLE "COMUNI"?

EDITORIALE

Un paese "fermo" e che invecchia

ECONOMIA

L'Italia "arranca" dietro l'area euro

PROPELLER CLUB

Industria e logistica: integrazione d'obbligo

Aut. Trib. Roma n° 487 del 6.11.1993 - Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano

LO SVILUPPO NEL PROPRIO DNA

Quando pensi a logistica e distribuzione, quali sono le prime cose da tenere a mente: la posizione? La viabilità? L'efficienza energetica? La flessibilità?

Nella nostra posizione di leader del mercato immobiliare logistico, disponiamo di terreni posizionati strategicamente per soddisfare nel più breve tempo possibile le esigenze di efficienza e flessibilità dei nostri clienti.

Quindi, quando pensi ad un nuovo sviluppo, perché non pensare a Prologis?



Local partner to global trade™

Prologis è il principale proprietario, gestore e sviluppatore di immobili industriali focalizzato sui mercati globali e regionali in tutta l'America, Europa e Asia.

prologis.com



UN PAESE “FERMO”, SENZA SOLUZIONI e che invecchia sempre più rapidamente

SUI MEDIA DELL'ULTIMA DECADE DI FEBBRAIO SONO APPARSE CON RISALTO ALCUNE NOTIZIE: LA CRISI DELL'ALITALIA, LE MANIFESTAZIONI DI PROTESTA DEI TASSISTI IN DIVERSE CITTÀ, CON FASI CRITICHE A ROMA, LE DISFUNZIONI DEL TRASPORTO PUBBLICO LOCALE E, USCENDO DAL TEMA TRASPORTI, ALTRE COME, AD ESEMPIO, IL PROLIFERARE DELL'ASSENTEISMO NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE O LE MINACCE DI SCISSIONE NEL PARTITO DEMOCRATICO. SE A QUALCUNO, PER CASO, CAPITASSE IN MANO UN QUOTIDIANO, DICIAMO, DI DIECI ANNI FA, AL 90% TROVEREBBE LE STESSA NOTIZIE, POSTE CON UGUAL RISALTO. UN PESANTE INDIZIO DELL'IMMOBILISMO DEL NOSTRO PAESE, DELLA SUA INCAPACITÀ A TROVARE E DETTARE “SOLUZIONI”. DIVERSO TEMPO FA, INTERVISTAMMO UN NOTO LEADER SINDACALE, IL QUALE ALLA FINE DELL'INTERVISTA, QUASI COMMENTANDOLA MENTRE CI SALUTAVAMO, MORMORÒ, FRA SÉ E SÉ, “LA REALTÀ DI QUESTO PAESE È CHE HA SMARRITO I SUOI CONTORNI, LA SUA IDENTITÀ, LA SUA CULTURA, LA SUA VOGLIA DI FARE, IN UN TERMINE SOLO, LA SUA ANIMA”. UNA RIFLESSIONE DI GRANDE PESSIMISMO, RIVOLGENDOLA AL FUTURO. FACCIAMO FATICA A NON CONDIVIDERE TALE PESSIMISMO. IL PAESE APPARE “FERMO”. NEL SETTORE DEL TRASPORTO MERCI SE NON FOSSE STATO PER L'AVVENTO DI GRAZIANO DELRIO AL MINISTERO DEI TRASPORTI, MOLTO PROBABILMENTE STAREMMO ANCORA A PARLARE DI UN ENNESIMO, FANTOMATICO “PIANO DELLA LOGISTICA” O DELLA RIFORMA DELLA LEGGE 84/94, PROLUNGANDO INUTILI DIBATTITI VENTENNALI. LA DERIVA “IMMOBILISTA” È OGGI, PERÒ, ANCORA PIÙ GRAVE PER DUE ASPETTI CHE IL PAESE E LA POLITICA NON HANNO COLTO IN TUTTA LA LORO DIMENSIONE E IN TUTTE LE LORO POSSIBILI CONSEGUENZE: IL CRESCENTE “DISTACCO” SOCIOECONOMICO TRA SUD E NORD E IL FENOMENO DEMOGRAFICO. SIAMO UNO DEI PAESI PIÙ VECCHI AL MONDO, CON UNA FORZA LAVORO PUBBLICA E PRIVATA CHE DIVENTA SEMPRE PIÙ “ANZIANA”. SOTTOLINEAVA DI RECENTE IL CORRIERE DELLA SERA: “L'ETÀ MEDIA DI CHI LAVORA IN ITALIA CRESCE IN MEDIA DI 4-6 MESI L'ANNO”, MENTRE IL TASSO DELLA DISOCCUPAZIONE GIOVANILE A DICEMBRE 2016 (DATI ISTAT) ERA AL 40,1% (CONTRO IL CIRCA 22 DELL'AREA EURO, IL 6,5 DELLA GERMANIA, CON LA GRECIA AL 44). RIPRENDENDO I CITATI “MORMORII” DEL NOSTRO SINDACALISTA, SAREBBE ORA CHE RISCOPRISSIMO LA “NOSTRA VOGLIA DI FARE E LA NOSTRA ANIMA”.

VI SEGNALIAMO

Editore SERDOCKS S.r.l.
Via Cornalia 19 - 20124 Milano
tel. 02.669.1567
fax 02.667.142.45
redazione@euromerci.it

Redazione Milano
Via Cornalia 19 - 20124 Milano
tel. 02.669.1567 - fax 02.667.142.45
internet: www.euromerci.it
e-mail: redazione@euromerci.it

Redazione Roma
Via Panama 62 - 00198 Roma
tel. 06.841.2897 - fax 06.884.4824
Internet: www.euromerci.it
e-mail: redazione@euromerci.it

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

Sito www.euromerci.it
a cura di Ornella Giola
e-mail: ogiola@euromerci.it
cell.331.674.6826

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Cristian Guidotti
cell.338 93.90.218
cristian.guidotti@euromerci.it

Cover

**INTERGROUP COMPIE TRENT'ANNI
GUARDANDO AL FUTURO**

8

Assogistica Cultura e Formazione

**PER ACCRESCERE CULTURA E CONOSCENZE
SULLA "CONTRATTUALISTICA" DEL SETTORE**

13

Unione europea

**DOGANE COMUNITARIE:
SVOLTA EPOCALE**

21

Sostenibilità Logistica

**UNO SGUARDO
OLTRE L'ORIZZONTE**

35

Autotrasporto

**DOVE SONO NELL'UNIONE
LE REGOLE "COMUNI"?**

37

Intermodalità

**TERMINAL HUPAC DI BUSTO ARSIZIO:
NODO DELLA CATENA LOGISTICA**

40

Primo Piano

**PER AUMENTARE LE VENDITE:
UNA SUPPLY CHAIN A "ZERO DIFETTI"**

43

Primo Piano

**INDUSTRIA E LOGISTICA:
UN'INTEGRAZIONE OBBLIGATA**

47

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

10

DALLE AZIENDE

15



L'Anita ha presentato in un convegno a Roma uno studio realizzato in Francia che ha preso in esame le forti differenze che caratterizzano, nell'Unione europea, le regole che disciplinano l'autotrasporto sulle rotte internazionali (il servizio a pag. 37)



In un evento a Milano è stato fatto il punto sull'esigenza che il sistema logistico nazionale si integri sempre più con quello industriale del paese anche nella prospettiva di aumentare la nostra competitività sui mercati esteri (il servizio a pag. 47)

Siete pronti per la più innovativa tecnologia di sempre?



OM STILL Li-ion: la tecnologia agli ioni di Litio pronta all'azione!

I benefici della tecnologia agli ioni di Litio sono molteplici. La batteria agli ioni di Litio impressiona per le elevate performance, in particolare come alternativa alle batterie tradizionali piombo-acido presso clienti operanti su più turni di lavoro.

Le batterie agli ioni di Litio non necessitano di essere sostituite poiché grazie alla possibilità di essere caricate in tempi brevissimi, utilizzando i tempi morti del ciclo di lavoro per cariche intermedie, consentono un utilizzo continuativo del mezzo su più turni.

Maggior flessibilità, nessuna manutenzione, assenza di emissioni, sicurezza: scoprite i vantaggi della tecnologia agli ioni di Litio OM STILL!

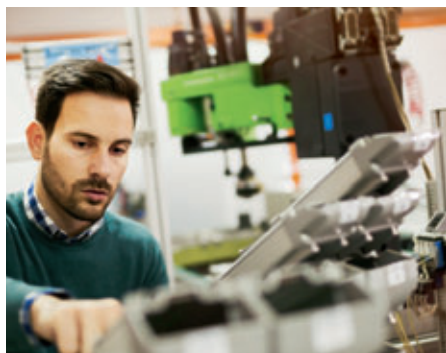
www.om-still.it



first in intralogistics

L'Italia "arranca" dietro l'area euro

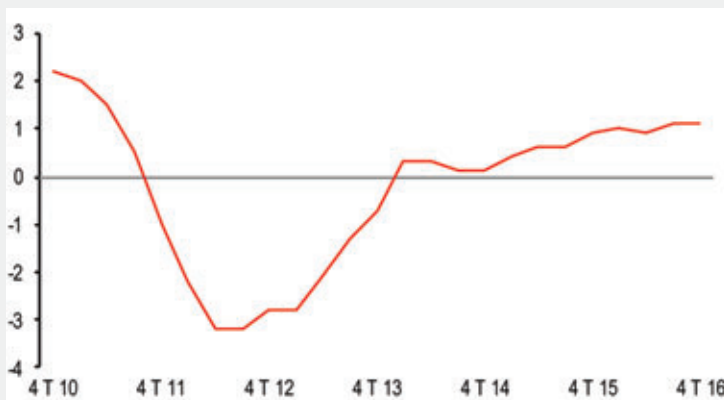
L'economia italiana, in generale, continua a non stare al passo con quella dell'area euro: nel quarto trimestre del 2016, la stima preliminare del Pil dell'area euro mostra un lieve miglioramento (più 0,5% rispetto allo 0,4 registrato nei tre mesi precedenti), mentre quella del nostro paese si è fermata allo 0,2%. Inoltre, la crescita stimata per l'intero anno 2016 è per l'Italia prevista, in via preliminare, all'1% sul 2015, quella dell'area euro è all'1,7%. Anche per l'occupazione si sta allargando la forbice: il tasso di disoccupazione dell'area euro è sceso al 9,6%, livello mai toccato dai tempi della crisi "nera", il 2009, e quello del nostro paese, a dicembre, è rimasto



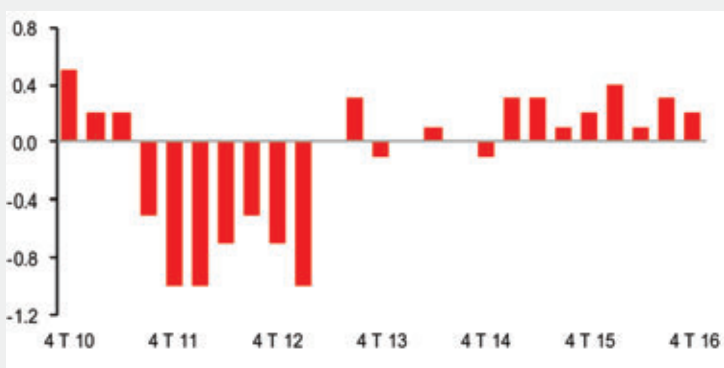
Prodotto interno lordo

Fonte: ISTAT

(2010-2016, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente)



(2010-2016, variazioni % sul trimestre precedente)



Produzione industriale

(dicembre 2016, dati provvisori, indici e variazioni %, base 2010=100)

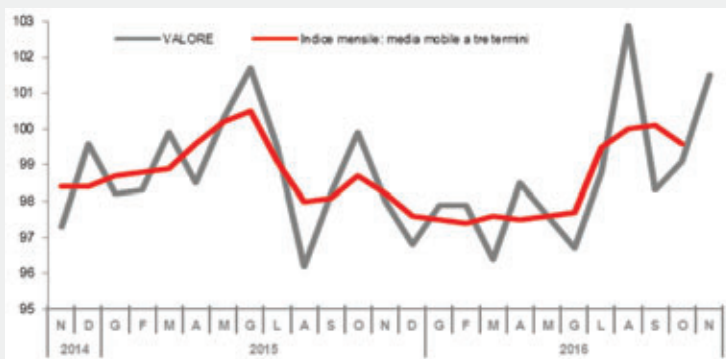
Fonte: ISTAT

	INDICE	Variazioni congiunturali		Variazioni tendenziali	
		Dic 16	Ott-Dic 16	Dic 16	Gen-Dic 16
		Nov 16	Lug-Set 16	Dic 15	Gen-Dic 15
Dati destagionalizzati	96,5	+1,4	+1,3	-	-
Dati corretti per gli effetti di calendario	85,2	-	-	+6,6	+1,6
Dati grezzi	84,8	-	-	+3,4	+1,2

Fatturato e ordinativi dell'industria

Fonte: ISTAT

(nov. 2014-nov. 2016, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



stabile al 12% (la stima per l'ultimo mese dell'anno è un aumento della disoccupazione dello 0,3% sul mese precedente, con una crescita di disoccupati di 9 mila unità).

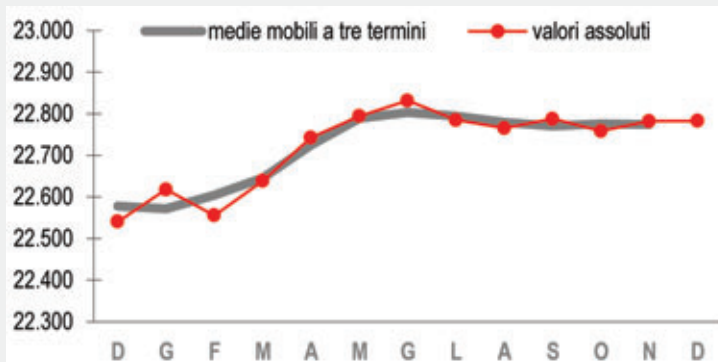
Comunque, le difficoltà si stanno registrando anche a livello globale: la Cina continua a mantenere l'incremento del Pil sotto il 7% (numero "basso" se paragonato a quelli di anni anche recenti) e gli Stati Uniti hanno mostrato a dicembre segnali di rallentamento: la stima preliminare del Pil per il quarto trimestre ha segnato una variazione positiva su base congiunturale annua dell'1,9%, in decelerazione rispetto al più 3,5% fatto segnare nel trimestre precedente. La domanda interna ha contribuito positivamente alla crescita mentre le esportazioni hanno fornito un apporto negativo. Anche l'occupazione, l'anno scorso, è cresciuta a un livello più contenuto (più 2,2 milioni di occupati) in confronto al 2015 (più 2,7 milioni di unità lavorative). A gennaio 2017, anche la fiducia dei consumatori statunitensi ha fatto registrare un netto peggioramento rispetto al mese precedente, condizionata dai giudizi negativi sulle prospettive economiche di medio termine. Fanno eccezione a questo contesto, però, le previsioni a breve dei manager della manifattura Usa: il Pmi sale da dicembre a gennaio di 1,5 punti (l'indice è passato da 54,5 a 56). Vi sono "certezze" in alcuni settori: ad esempio, nella chimica si segnala "una domanda costante", mentre nella plastica e gomma c'è stata "una forte partenza del 2017 e un deciso incremento della capacità produttiva".

Tornando all'Italia, qualche segnale positivo continua a provenire dalla produzione industriale, al netto del,

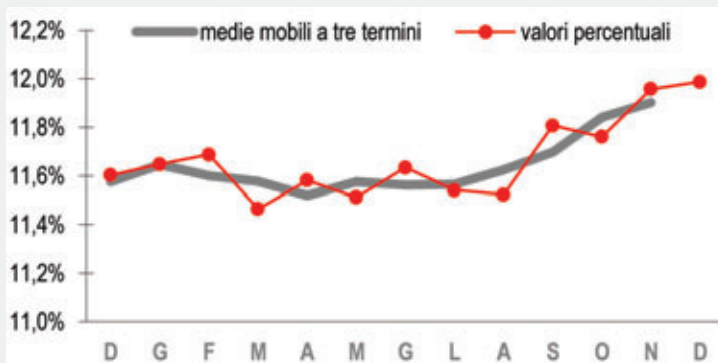
Occupazione

Fonte: ISTAT

(occupati, dic. 2015-dic. 2016, valori assoluti in migliaia di unità)



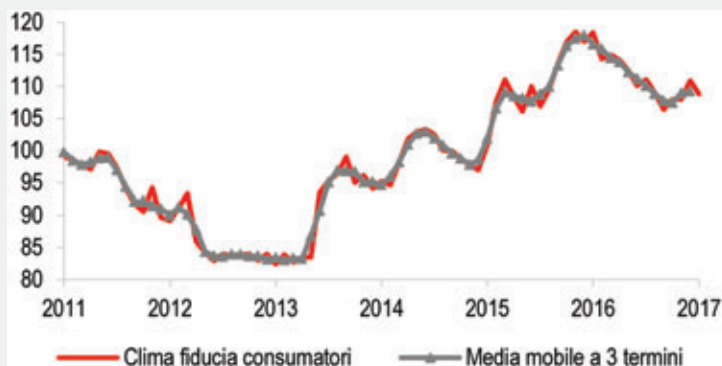
(tasso di disoccupazione, dic. 2015-dic. 2016, valori %)



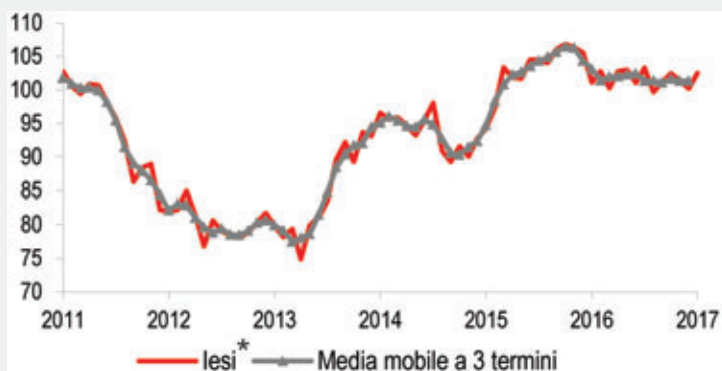
Clima di fiducia

Fonte: ISTAT

(consumatori, gen. 2011-gen. 2017, indici destagionalizzati base 2010=100)



(imprese, gen. 2011-gen.2017, indici destagionalizzati base 2010=100)



*Iesi: indice composto di diversi settori

settore delle costruzioni: dopo la crescita di novembre su ottobre dello 0,7%, l'incremento è continuato in maniera più marcata a dicembre su novembre, più 1,4%, mentre nella media del trimestre ottobre-dicembre l'aumento è stato sui tre mesi precedenti dell'1,3%. Significativo, in particolare, l'aumento di dicembre 2016 in termini tendenziali, ossia in riferimento allo stesso periodo dell'anno precedente: più 6,6% (dato corretto per gli effetti del calendario, avendo avuto dicembre 2015 una giornata lavorativa in più), mentre, nella media del 2016, la produzione è cresciuta dell'1,6% rispetto all'anno precedente. A novembre 2016 è continuato anche il miglioramento (già rilevato per ottobre su settembre), anche in questo caso con "numeri" migliori, sia del fatturato (più 2,4%) sia degli ordinativi (più 1,5%) dell'industria in confronto con il mese precedente. L'incremento del fatturato è maggiore sul mercato interno (più 3,1%) rispetto a quanto rilevato sul mercato estero (più 0,9%). Gli ordinativi, invece, registrano incrementi maggiori sul mercato estero (più 2,4%) rispetto all'interno (più 1,0%). ■

USA: indice PMI sulle aspettative della manifattura

Fonte: Ism - Report on Business

	Dato Gennaio '17	Dato Dicembre '16	Scostamento	Direzione prevista	Grado del cambiamento	Trend* (mesi)
PMI	56.0	54.5	+1.5	Crescita	Più veloce	5
Nuovi ordini	60.4	60.3	+0.1	Crescita	Più veloce	5
Produzione	61.4	59.4	+2.0	Crescita	Più veloce	5
Occupazione	56.1	52.8	+3.3	Crescita	Più veloce	4
Consegne fornitore	53.6	53.0	+0.6	Rallentamento	Più veloce	9
Rimanenze	48.5	47.0	+1.5	Contrazione	Più lento	19
Scorte clienti	48.5	49.0	-0.5	In calo	Più veloce	4
Prezzi	69.0	65.5	+3.5	In crescita	Più veloce	11
Ordini inevasi	49.5	49.0	+0.5	Contrazione	Più lento	7
Esportazioni	54.5	56.0	-1.5	Crescita	Più lento	11
Importazioni	50.0	50.5	-0.5	Immutato	Da crescita	1
ECONOMIA IN GENERALE				Crescita	Più veloce	92
Settore Manifatturiero				Crescita	Più veloce	5

* Numero di mesi nei quali il dato segue la stessa tendenza

CHINA DAILY

L'economia cinese cresce, ma i cittadini non lo sanno

Secondo i dati del National Bureau of Statistics cinese, la crescita del prodotto interno lordo del paese è oscillata nei quattro trimestri del 2016 dal 6,7% al 6,9%. Quindi, con ritmi meno sostenuti rispetto a tempi recenti,



ma la Cina ha dimostrato, nonostante molte pessimistiche previsioni di tanti analisti occidentali, fondate sull'alto livello del debito pubblico e sulla possibilità di un'esplosione di

una "bolla" immobiliare, di avere ancora fondamentali economici "solidi". Il governo deve però prestare grande attenzione a un'esigenza che può diventare centrale proprio per garantire una maggiore forza e una maggiore competitività all'economia, quella di distribuire meglio le risorse provenienti dalla sua crescita economica. L'attenzione, quindi, non deve essere rivolta esclusivamente a "quanto" l'economia cresca, ma anche al "come" avviene tale crescita e al "come" vengano distribuiti i suoi utili. Ad esempio, negli anni recenti sempre più imprese cinesi, quasi tutte gestite dallo Stato, sono entrate nella lista delle prime 500 aziende mondiali, ma i frutti di tale scalata, come i forti profitti, non sono stati, se non marginalmente, "condivisi" con la società civile. Tale "condivisione" deve crescere: sempre più profitti e risorse devono essere trasferite a livello pubblico anche per assicurare ai cittadini migliori servizi. In particolare, è necessario accelerare una rimodulazione dei rapporti economici fra i vari livelli della società e assicurare una redistribuzione delle risorse in maniera che la stessa economia e i cittadini siano messi in condizione di rispondere positivamente a ogni futura contingenza economica. In questa ottica, è evidente la necessità di ristrutturare il sistema della sanità pubblica per permettere a tutto il popolo di usufruire e di partecipare allo sviluppo economico del paese. Occorre, in primo luogo, invertire la tendenza, che si protrae da sette anni, alla diminuzione dell'indice che misura le performance sanitarie pubbliche. ■

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI

 **CLASS** SpA

Via Idiomi, 3/24 - 20090 Assago (MI)

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

intergroup compie trent'anni, guardando al futuro

L'azienda di logistica che da 30 anni dal centro del Mediterraneo muove le "idee" in tutto il mondo, festeggia l'importante traguardo proiettata in avanti, alla fase 2.0, grazie a talenti e investimenti.



Riccardo Sciolti, direttore generale di intergroup

Un anniversario importante per intergroup, che ha celebrato i 30 anni di attività organizzando una grande festa con i clienti, i fornitori, le 98 famiglie che collaborano con il gruppo e con le autorità. Assieme hanno condiviso l'evoluzione dell'attività logistica in questi anni e hanno tentato di tracciare un identikit dell'operatore del futuro, l'operatore multimodale 2.0. Un traguardo importante: tre decenni in un settore come la logistica che ha accompagnato la storia industriale del paese e ne ha contribuito a ridisegnare i confini.

La storia dell'azienda prevede la presenza di persone visionarie, di passione energetica e di una smisurata voglia di mettersi in gioco. Nei primi anni, verso la metà degli anni ottanta, il mondo era soggetto a rapidi cambiamenti so-

ciali, culturali e scientifici che lo indirizzavano prepotentemente verso una nuova era. Si affermavano nuovi mezzi di trasporto, sistemi di comunicazione sconosciuti in precedenza e la tecnologia informatica si diffondeva in tutti i settori produttivi e della vita sociale e ne diveniva il nuovo sistema nervoso. In precedenza, si assisteva al massiccio trasferimento delle materie prime verso luoghi in cui si producevano le merci e i prodotti finiti; ma poi sempre più questi venivano prodotti, per una serie complessa di fattori, in paesi estremamente distanti dai luoghi in cui sarebbero poi stati trasportati per essere utilizzati. Grazie a tutto ciò, la mobilità e lo scambio a livello mondiale delle merci e delle persone iniziavano ad avere ritmi ed esigenze in precedenza

sconosciuti e ci si stava avviando verso "il mercato globale".

Da tali riflessioni nacque la missione di intergroup: realizzare una moderna piattaforma intermodale di logistica distributiva, con baricentro nei porti di Roma, al centro dell'Italia. Missione nella quale l'azienda continua con passione ed energia a investire tutt'oggi. La holding logistica con sede a Roma conta oggi su una rete di quattro terminal portuali come Civitavecchia, Gaeta, Ravenna e Savona, e nove warehouse (molti dotati di impianti di packaging e labeling) dislocati su tutto il territorio nazionale; una società di trasporti che effettua consegne su tutto il territorio nazionale e anche verso alcune destinazioni internazionali; una società che effettua trading e distribuzione di ma-

Nelle foto, gru dell'intergroup nel porto di Gaeta



UN PROGETTO DI AMPIO RESPIRO

Il direttore generale Riccardo Sciolti parla delle "qualità" del gruppo e di come vede il futuro di intergroup.

Cosa vuol dire entrare ed essere alla guida di un'azienda come intergroup che è sul mercato da 30 anni?

La cosa che mi ha entusiasmato di intergroup è stata principalmente il progetto di ampio respiro che mi è stato raccontato dalla proprietà dell'azienda. Un progetto che ha al centro clienti, fornitori e dipendenti e che è emerso appena abbiamo iniziato a parlare di quello che si poteva fare del futuro del gruppo. Sono stato colpito soprattutto dalla lungimiranza del fondatore che, pur ancora giovane, mi ha chiesto di curare per lui un passaggio generazionale e di "change management", denotando una visione che ancora pochi imprenditori italiani hanno. L'entusiasmo di intergroup deriva anche dalla solida visione aziendale, che anno dopo anno ha portato nel mondo della logistica e delle rinfuse solide il concetto di network oggi presente in grandi comparti industriali logistici soprattutto nel campo dei container. Da un paio d'anni il nostro network si è esteso ad altri terminal italiani: oltre al sistema portuale del Lazio - incentrato su Gaeta e Civitavecchia - operiamo anche a Ravenna e Savona, dove con partner industriali e alleanze specifiche offriamo ai nostri clienti un servizio esteso a tutto il territorio nazionale. Ed è questa la caratteristica che ci distingue dagli altri operatori.

Secondo lei cosa trasmette intergroup a clienti e fornitori, oltre che a chi fa parte del suo staff?

E' un'azienda che trasmette un'incredibile vitalità e un senso del futuro e del progetto molto forte. Partendo, 30 anni fa, da un porto come quello di Gaeta, ha saputo via via darsi un ampio respiro e arrivare a una dimensione nazionale e internazionale, visti i suoi rapporti con clienti e fornitori esteri. Questo ci ha fatto diventare un partner fondamentale delle aziende nostre clienti, che grazie a intergroup sono riuscite a portare i propri prodotti anche dove prima non arrivavano.

Cosa pensa della capacità di intergroup di adeguarsi alle novità e ai cambiamenti del mercato?

Nei suoi 30 anni di vita l'azienda ha saputo non solo seguire il mercato ma anche precorrerlo. Oggi la sfida è ancora più amplificata, vista la velocità con cui il mercato si evolve con aziende che cambiano e merger di grandi gruppi che stravolgono la geografia del mercato. E' una sfida doppia: un tempo era una sfida nella strategia a 10-20 anni mentre oggi è una strategia a breve termine, visti anche gli strumenti per rinnovarsi che sono in mano al settore.

terie prime. Il gruppo ha 98 dipendenti e ogni anno movimentata diversi milioni di tonnellate di merci (industria agroalimentare, acciaio, biomasse, agricoltura, special cargo, cemento) e circa un milione di passeggeri.

La giornata di festa ha guardato però principalmente al futuro e ai prossimi 30 anni dell'azienda e dell'industria logistica. Per questo nomi importanti della logistica, come Mearelli (presidente

Assologistica), il comandante Meoli (Capitaneria di porto), il professor Zunnarelli (che tra le altre cose ha lavorato alla recente riforma dei porti), Nereo Marcucci (presidente Confetra), Massimo Mura (amministratore delegato di Tirrenia), Paul Kyprianou (Grimaldi Lines), si sono domandati assieme a clienti, fornitori e al team intergroup se "esiste un identikit per l'operatore multimodale del futuro?". Nel frattempo,

intergroup ha preparato il futuro e la continuità aziendale da tempo: oggi ha infatti una nuova squadra manageriale, guidata dal direttore generale Riccardo Sciolti, con "appena" 37 anni di esperienza nel mondo della logistica, Pietro Di Sarno, responsabile commerciale, e Da-

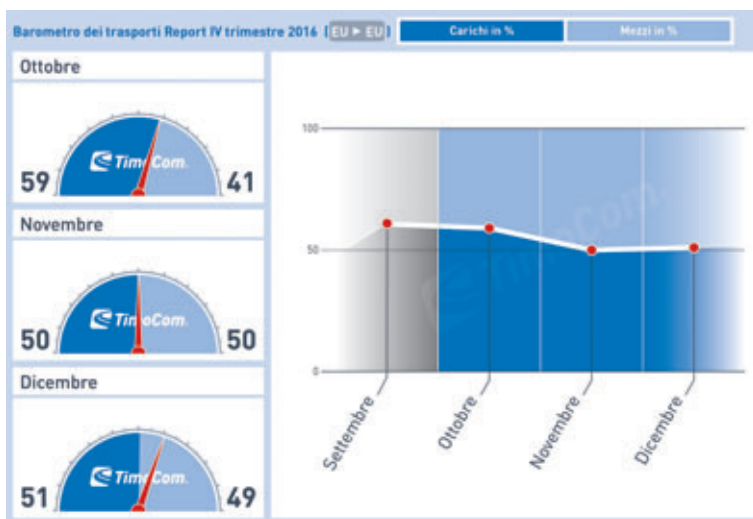
niele Palombi (CFO del gruppo).

I talenti (mix di storia, competenze e nuovi ingressi), i valori in cui l'azienda crede ogni giorno (passione, innovazione, idee, etica, eccellenza), gli investimenti in infrastrutture (non ultimi i due nuovi impianti di packaging acquistati dall'azienda e il recente completamento dei lavori di ampliamento nel porto di Gaeta dove l'autorità portuale ha speso 80 milioni di euro per fondali a meno 12 metri e nuove banchine) e software (l'azienda sta ridisegnando il proprio sistema gestionale) rappresentano i pilastri per il futuro del gruppo e la risposta, per intergroup, all'identikit dell'operatore multimodale 2.0. "Siamo consapevoli di aver creato una nave pronta a navigare nel futuro della logistica. Non sappiamo che mare e che acque troveremo, ma questo è quello che da 30 anni ci eccita di questo settore", giurano con entusiasmo in azienda.



Autotrasporto in Europa: un inverno a pieno carico

Nel quarto trimestre del 2016, il Barometro dei trasporti della borsa carichi tedesca TimoCom ha registrato un rapporto



fra le offerte di carico e quelle di mezzi pari a 53:47. “Questo è stato un risultato davvero sensazionale - sottolinea un comunicato dell’azienda tedesca - poiché TimoCom ha registrato per la prima volta in tanti anni, nell’ultimo trimestre, un surplus di carichi”. Il terzo trimestre si era chiuso con una quota di carichi del 61 %, la più alta dell’intero anno. Poi, nei mesi successivi, è andata scemando, ma continuando a essere, comunque, la più alta di sempre nel periodo. In tutti e tre i mesi, da ottobre a dicembre, infatti, è stata raggiunta la soglia del 50 %. Il portavoce di TimoCom Marcel Frings, nel terzo rapporto trimestrale sul Barometro dei trasporti del 2016, aveva previsto “un autunno d’oro”. Le cifre attuali dimostrano che le sue previsioni erano giuste: nell’ottobre 2016, infatti, è stato registrato il 59 % di carichi in rapporto al 41 % di mezzi di trasporto. Restava solo da vedere se in novembre, anche sulla base dell’andamento degli anni precedenti, questi valori avrebbero subito un calo. Inizialmente questo timore si è concretizzato, ma l’autunno eccezionale ha permesso alla percentuale di carichi di novembre di mantenersi, comunque, al 50 %. TimoCom sottolinea, con particolare enfasi, che sono ben 12 i punti percentuali di carichi in più rispetto al 2014 e al 2015. L’anno scorso i consumatori si sono mossi prima e hanno provveduto in anticipo agli acquisti di Natale? Probabile. Anche in dicembre, però,

si è continuato a consumare in grande quantità: nell’ultimo mese dell’anno la percentuale di carichi è aumentata ulteriormente, raggiungendo il 51 %. Marcel Frings ha illustrato quali sono i motivi alla base di un quarto trimestre del 2016 così vigoroso: “L’anno è terminato senza neve e questo ha garantito il trasporto di carichi senza problemi meteorologici.

Inoltre, la cadenza delle festività in coincidenza dei fine settimana ha favorito la produzione e il commercio, senza così pregiudicare i processi lavorativi in corso. In complesso, il 2016 è stato un anno ricco di carichi, nonostante l’inizio piuttosto tranquillo. A partire dall’inizio della primavera, in ogni trimestre si è registrato un surplus dei carichi rispetto ai mezzi. Nel computo finale, il 2016 presenta un rapporto carichi/mezzi di 48:52, che è più vicino all’ottimo risultato del 2015 (46:54)”. Per quanto riguarda il 2017, Marcel Frings è assolutamente ottimista: “Secondo diverse previsioni, anche il 2017 sarà un anno di crescita. Ci sono, però, dei rischi come le elezioni nei Paesi Bassi, in Francia e in Germania, nonché gli sviluppi politici generali. Non si può fare altro che attendere e vedere se questi eventi avranno delle ripercussioni decisive sull’economia”.



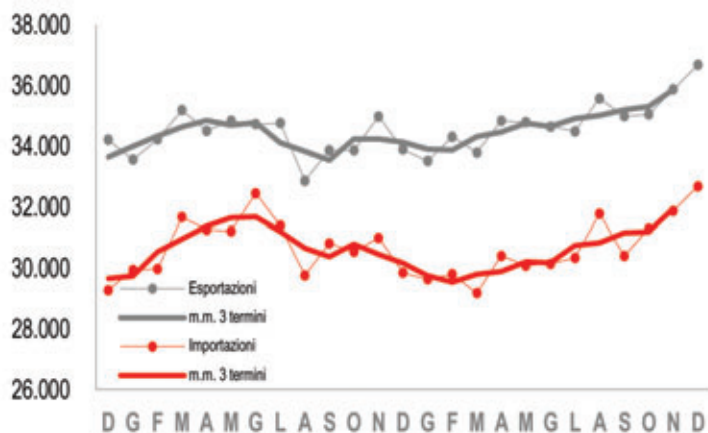
Dicembre 2016, crescono sia l’import sia l’export

A dicembre 2016, rispetto al mese precedente, si è registrata una crescita sia dell’export (più 2,3%) sia dell’import (più 2,5%). L’avanzo commerciale è stato pari a 5,8 miliardi (più 0,2 miliardi in confronto a dicembre 2015). L’aumento con-

Flussi commerciali con l'estero

Fonte: ISTAT

(dic. 2014-dic. 2016, dati destagionalizzati, valori in milioni di euro)



giunturale dell'export ha coinvolto entrambe le principali aree di sbocco, con un incremento delle vendite maggiore verso i paesi extra Ue (più 2,5%) rispetto all'area Ue (più 2,1%). Anche rispetto al trimestre precedente, negli ultimi tre mesi dell'anno si è rilevata una dinamica positiva per entrambi i flussi (più 2,4% per l'export e più 3,6% per l'import). Le vendite di tutti i principali raggruppamenti di industrie sono in espansione, in particolare per i prodotti energetici (più 20,6%) e per i beni di consumo non durevoli (più 2,9%). Nei confronti dello stesso mese del 2015, a dicembre 2016 sono cresciuti sia l'export (più 5,7%) sia l'import (più 6,1%). Le variazioni tendenziali risultano pari a più 8,5% per l'export e più 10,0% per l'import se corrette per i giorni lavorativi.

Facendo un bilancio per l'intero 2016, in confronto al 2015, le esportazioni sono state in aumento dell'1,1% in valore e dell'1,2% in volume, mentre le importazioni hanno segnato una diminuzione (1,4%) in valore e un aumento (3,1%) in volume. Da notare che l'espansione dell'export è stata da ascrivere esclusivamente ai paesi dell'area Ue (più 3,0%) e che l'avanzo commerciale ha raggiunto i 51,6 miliardi (più 78,0 miliardi al netto dell'energia). Nel 2016, i mercati più dinamici all'export sono stati il Giappone (più 9,6%), la Cina e la Repubblica ceca (più 6,4% entrambe), la Spagna (più 6,1%) e la Germania (più 3,8%).

Firmata a Parigi da otto paesi la "Road Alliance"

È stata firmata a Parigi da otto paesi membri dell'Unione europea - Italia, Francia, Austria, Belgio, Danimarca, Germa-

nia, Lussemburgo e Svezia - e dalla Norvegia, la "Road Alliance" per l'autotrasporto in Europa, ossia il memorandum che mira a promuovere una politica integrata per la tutela dei diritti sociali dei lavoratori e della sicurezza stradale nel settore. "Non possiamo che essere felici per l'affermazione secondo la quale la liberalizzazione del trasporto stradale non possa essere perseguita se non dopo che sia stata messa in atto un'armonizzazione della legislazione sociale", ha dichiarato il presidente di Anita, Thomas Baumgartner. "Ciò è quanto chiediamo da tempo. Infatti, condividiamo pienamente l'impostazione delle politiche del trasporto portate avanti dal governo e apprezziamo la determinazione, la forza e l'attenzione con la quale il ministero dei Trasporti e il sottosegretario Simona Vicari

stanno seguendo questo importante capitolo della vita delle



imprese di autotrasporto". Il memorandum fissa un piano d'azione che persegue due obiettivi: far convergere alcune misure nazionali di attuazione dei regolamenti europei, migliorando la vita dei lavoratori, e armonizzare le pratiche di controllo sulla base di reciproche esperienze, rafforzando la cooperazione per una lotta più efficace contro le frodi. Baumgartner ha aggiunto: "Accogliamo positivamente la Road Alliance firmata a Parigi, documento fondamentale per la risoluzione di problematiche oggettive e per questo rinnoviamo la nostra disponibilità a proseguire il confronto con il governo poiché solo con la collaborazione e la condivisione si possono ricercare soluzioni adeguate a riposizionare le imprese italiane nel mercato europeo".

Contratti di logistica ed eCommerce



MARCO LENTI

Nella sede di Assologistica Cultura e Formazione, in via Cornalia 19, a Milano, l'avvocato Marco Lenti dello studio legale Mordiglia terrà un corso dal titolo "I contratti di logistica alla prova dell'eCommerce: caratteristiche, obblighi e diritti". Gli abbiamo chiesto qualche anticipazione al riguardo.

IL TEMA DELLA CONTRATTUALISTICA NELL'E-COMMERCE È ATTUALE E PIUTTOSTO INEDITO: DAL SUO PUNTO DI OSSERVAZIONE, COME SI SONO MOSSI AL RIGUARDO GLI OPERATORI?

«Gli operatori dell'eCommerce hanno contribuito, e tuttora contribuiscono, a innovare l'approccio al mondo della logistica, proponendo soluzioni inedite. I portali di eCommerce, infatti, tendono a facilitare il contatto tra venditori/mittenti e compratori/destinatari sia attraverso convenzioni commerciali, cui gli utenti dei portali possono accedere per la spedizione delle loro merci, sia attraverso la creazione di interfacce online a mezzo delle quali gli utenti possono organizzare la spedizione dei loro prodotti, selezionando gli operatori che offrono le condizioni più convenienti.

NEL SUO CORSO LEI PARLERÀ DI OPERATORI MULTICANALE: CI SPIEGA LE CARATTERISTICHE DI QUESTA FIGURA, ANCHE DAL PUNTO DI VISTA CONTRATTUALISTICO?

«Analizzando il settore eCommerce, gli operatori multicanale sono quelli che utilizzano i portali non solo come spazio per la vendita online delle proprie merci, ma anche come mercato virtuale, ove singole imprese possono creare il proprio negozio online e vendere i propri prodotti. Sono dei veri e propri centri commerciali virtuali, dove acquistare le più varie categorie di prodotti, venduti alternativamente dal portale, ovvero da imprese che attraverso il portale possono mettere in "vetrina" le loro merci. Gli operatori multicanale spesso offrono alle imprese che vendono attraverso i loro portali la possibilità di utilizzare operatori logistici a condizioni e prezzi vantaggiosi, sia per il trasporto sia per il deposito delle merci e l'organizzazione dei magazzini. Gli operatori monocanale, invece, sono quelli (tipicamente le catene di grande distribuzione) che utilizzano i propri portali quale canale per la vendita dei propri prodotti, alternativo ai punti vendita.

APPROCCERÀ POI GLI OPERATORI MONOCANALE, ANCHE IN QUESTO CASO, COME COMPORTARSI CONTRATTUALMENTE?

«Di regola l'operatore monocanale gestisce con uno o più partner la filiera logistica, affidando a essi sia la gestione del magazzino sia la spedizione e la consegna dei prodotti, così come la gestione dei resi. Si può dire che l'operatore monocanale ha un approccio più tradizionale alla gestione della filiera logistica.

A QUALI ASPETTI ORGANIZZATIVI-CONTRATTUALI DOVREBBERO PRESTARE MAGGIORE ATTENZIONE SIA GLI OPERATORI SIA LA COMMITTENZA NELLA STE-

MARCO LENTI

Avvocato dal 2002, Marco Lenti ha concentrato la propria attività nel settore del diritto dei trasporti, internazionale, commerciale e doganale. Ha una particolare competenza nella normativa del trasporto intermodale, nonché nella disciplina dell'autotrasporto prestando assistenza a importanti operatori italiani e stranieri. Da alcuni anni si occupa di temi relativi allo sviluppo della logistica applicata all'eCommerce. Membro attivo dell'Association International des Jeunes Avocats e del Propeller Club di Milano, è stato relatore in numerosi convegni in Italia e all'estero. È autore di numerose pubblicazioni su riviste specializzate e ha una rubrica fissa su Euromerci

SURA DI UN CONTRATTO DI E-COMMERCE LOGISTICO?

«Considerando che, in molti casi, gli utenti di portali di commercio elettronico sono consumatori, committenti e operatori logistici devono tenere in debita considerazione le norme a tutela dei consumatori. Questo vale sia nel caso in cui il servizio di natura logistica sia offerto, tramite il portale, direttamente all'utente consumatore (perché in tal caso le condizioni contrattuali che l'operatore intende applicare dovranno rispettare le norme previste dal codice del consumo - D.Lgs. 206/2005), sia nel caso in cui l'operatore eCommerce organizzi con i propri partner la filiera logistica, che dovrà tenere conto di come gestire alcune peculiarità, quali la gestione dei resi. ■

Per accrescere cultura e conoscenze sulla “contrattualistica” del settore

L'avvocato Alessio Totaro, che terrà lezioni su temi che spaziano in vari ambiti della logistica, parla delle crescenti esigenze per gli operatori di orientarsi sempre meglio in un settore che diventa ogni giorno più “veloce” e complesso.

a cura di **Ornella Giola**



ALESSIO TOTARO

Nel corso della programmazione del primo semestre 2017 di Assologistica Cultura e Formazione (il ramo formativo di Assologistica) l'avvocato Alessio Totaro dello studio legale Lexjus Sinacta terrà corsi le cui tematiche spaziano in vari ambiti, tutti di grande interesse e soprattutto di utilità per operatori della logistica e supply chain manager. Nel rivelarci alcune anticipazioni di quanto proporrà nelle sue lezioni, Totaro sottolinea la necessità di una maggior cultura per gli addetti ai lavori, specie per quel che riguarda le “tematiche contrattualistiche”.

UNO DEI CORSI DA LEI TENUTI IN ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE INSISTE SULLE DIFFERENTI TIPOLOGIE

CONTRATTUALI (PER VETTORE, SPEDIZIONIERE, SPEDIZIONIERE-VETTORE, MTO, NVOCC E OPERATORE LOGISTICO). QUESTO PERCHÉ - DAL SUO SPECIALE PUNTO DI OSSERVAZIONE - NEL MERCATO SI FA ANCORA TROPPO CONFUSIONE AL RIGUARDO?

La velocità dei traffici e l'esigenza di assecondare le necessità dei clienti spesso fanno perdere di vista le profonde differenze che caratterizzano i ruoli assunti dagli operatori di logistica e trasporto. Basti pensare agli spedizionieri che, senza rendersene conto, acquisiscono regolarmente il ruolo di MTO. Si tratta di avvenimenti che impongono di valutare preventivamente esigenze e obblighi ai quali gli operatori spesso non sono preparati. Il corso indicherà ai partecipanti i requisiti e i limiti delle varie figure contrattuali, fornendo esempi concreti degli errori più comuni e della giurisprudenza di riferimento. Verranno inoltre distribuite le clausole contrattuali di riferimento, così da permettere un'immediata utilità del corso.

QUALI SONO LE POSSIBILI CONSEGUENZE ANCHE OPERATIVE DI TALE SITUAZIONE?

Perdere di vista il perimetro della propria attività fa crescere a dismisura i rischi e le responsabilità dell'operatore, spesso senza opportuna copertura

assicurativa. E' il tipico caso degli operatori logistici che, per semplici errori di impostazione delle loro offerte, assumono la veste e i rischi del vettore multimodale, senza essere preparati alla mole di responsabilità che ne consegue. La necessità di comprendere i confini della propria operatività è oggi ancor più cruciale in ragione della velocità con la quale muta la normativa internazionale che regola obblighi e responsabilità dei vari operatori.

LA MULTIMODALITÀ È UN ALTRO DEI TEMI A LEI CARI E DA LEI AFFRONTATI: QUAL È LO STATO DELL'ARTE, NEL NOSTRO PAESE, SU QUESTO ARGOMENTO, LETTO SEMPRE DAL PUNTO DI VISTA DELL'OPERATIVITÀ E DELLA STIPULA DI CONTRATTI? OVVERO, QUAL È IL LIVELLO “CULTURALE” DEGLI OPERATORI DEL NOSTRO SETTORE AL RIGUARDO?

I trasporti multimodali rappresentano la fetta più ghiotta del mercato internazionale dei trasporti, in quanto permettono di mettere a frutto la capacità e la professionalità dell'imprenditore logistico, con positivi effetti anche sui margini di guadagno. Troppo spesso, però, le diverse modalità di trasporto non vengono coordinate dal punto di vista documentale e si assiste spesso a operatori che utilizzano per trasporti internazionali multimodali dei formulari contrattuali basati

su norme interne. È imperativo creare consapevolezza e cultura del regime regolamentare che caratterizza il trasporto multimodale, permettendo all'operatore di compiere scelte di rischio ponderate e consapevoli.

VENIAMO AL CAPITOLO "TENDER LOGISTICI", DA QUALE TIPO DI ANGOLAZIONE AFFRONTERÀ QUESTO ARGOMENTO NEI SUOI CORSI?

Il tender logistico è una favolosa occasione per testare la professionalità dei propri fornitori e la loro capacità di leggere le nostre esigenze. È però imperativo che i tender vengano strutturati "su misura" rispetto alle finalità che si vogliono raggiungere; solo in questo modo le offerte permetteranno di valutare effettivamente le capacità dei partecipanti. Durante il corso si analizzeranno le modalità di stesura dei tender, comprendendone i profili operativi e organizzativi, valutando pure le obbligazioni che devono essere inserite già in fase di offerta, così da evitare che il costo delle prestazioni logistiche possa subire variazioni. Fornirò inoltre modelli di tender logistici, così da discuterne virtù e vizi.

APPALTO, SOMMINISTRAZIONE DI SERVIZI E CONTRATTI MISTI: COME SI MUOVONO AL RIGUARDO GLI OPERATORI DEL SETTORE E DI QUALI PRINCIPALI NOZIONI SONO CARENTI AL RIGUARDO?

Purtroppo, nel settore della logistica produttiva e distributiva, il nome che si attribuisce al contratto è quasi irrilevante. È frequentissimo leggere contratti di appalto che vengono invece definiti contratti di trasporto, e molto spesso si leggono contratti di somministrazione che contengono clausole inconsistenti con la natura dell'attività prestata. In questo modo aumentano le responsabilità e gli obblighi in capo

al committente. La normativa vigente in tema di rapporto di lavoro non permette alcun margine di errore e punisce severamente gli operatori che, nell'erronea certezza di aver concluso un semplice contratto di deposito o di trasporto, non hanno preso le dovute precauzioni che devono caratterizzare i contratti di appalto. Il corso sarà quindi l'occasione di esaminare i modelli di contratto più in voga nel settore di riferimento, esaminandone l'effettivo inquadramento normativo e verificandone pro e contro.

LEI TERRÀ DUE CORSI SULLA NORMATIVA DI SETTORE PER LA LOGISTICA E IL TRASPORTO, UNO RISERVATO AI RESPONSABILI OPERATIVO/AMMINISTRATIVI E UNO PER I RESPONSABILI DELL'UFFICIO LEGALE. IN COSA SARANNO ACCOMUNATI E INVECE QUALI LE PRINCIPALI DIFFERENZE?

Nella mia esperienza di consulente di imprese di logistica e trasporto ho notato che spesso i responsabili operativo/amministrativi e i responsabili degli uffici legali parlano lingue diverse. Si tratta di un problema di coordinamento che deriva da una base non comune di competenza tecnica. Il corso ha dunque la finalità di offrire ai responsabili operativo/amministrativi la formazione giuridica e contrattuale di base che permetterà loro di comprendere meglio le esigenze degli uffici legali aziendali, anticipandole e traducendole nella fase operativa. Il corso avanzato si rivolge invece a professionisti legali con i quali condi-



“La velocità dei traffici e la volontà di assecondare i clienti fanno spesso perdere di vista le profonde differenze, anche da un punto di vista contrattuale, che caratterizzano i diversi ruoli che possono assumere gli operatori logistici. Una ‘confusione’ pericolosa”, dice l’avvocato Totaro

videre le recenti evoluzioni normative e giurisprudenziali e con i quali discutere dei modelli di contratto in uso nel settore.

UN ULTIMO ARGOMENTO RIGUARDERÀ L'ASSICURAZIONE NEL SETTORE DELLA LOGISTICA E DEL TRASPORTO DI MERCI: PUÒ ANTICIPARE SE CI SONO ALCUNE IMPORTANTI NOVITÀ AL RIGUARDO?

Il mercato assicurativo è in decisa evoluzione. Gli operatori stranieri hanno importato nel nostro paese nuove condizioni di copertura e nuove formule contrattuali. Basti pensare alle clausole di profit sharing, che fanno condividere all'operatore il vantaggio economico derivante da una bassa sinistrosità. A breve entrerà inoltre in vigore la direttiva “IDD” in tema di distribuzione assicurativa, con la conseguenza che sarà possibile per gli operatori logistici offrire particolari formule di copertura assicurativa insieme ai servizi logistici. Il corso permetterà dunque di esaminare i futuri scenari anche commerciali che deriveranno dall'apertura del mercato.

One Express e Wtransnet creano una “borsa carichi”

One Express, importante azienda in Italia per il trasporto di merci su pallet, ha stretto un accordo con Wtransnet, la piattaforma di networking leader nel sud Europa nel settore dei trasporti e della logistica, con l'obiettivo di creare al proprio interno un servizio di “borsa carichi privata”. “One Express si avvale sul territorio italiano di quattro



hub per lo smistamento della merce su pallet, che viene poi spedita in Italia e all'estero, sfruttando la rete nazionale e internazionale dell'azienda”, ha dichiarato il presidente Claudio Franceschelli, che ha aggiunto: “È quindi per noi importante avere uno strumento che permetta agli affiliati del network di viaggiare sempre con mezzi a pieno carico, in maniera da permettere sia una riduzione dei consumi di gasolio, con vantaggi per la salvaguardia dell'ambiente, sia un'ottimizzazione dei processi. La nostra borsa carichi privata è appena stata attivata, siamo felici di aver scelto un partner di qualità come Wtransnet che ci supporterà nella gestione di camion e pallet”. La borsa carichi privata, sottolinea One Express, è lo strumento ideale per la gestione delle flotte interne e per la gestione dei carichi, perché consente di assegnare la merce in breve tempo al migliore collaboratore disponibile, in modo completamente sicuro. Efficienza ma anche sostenibilità ambientale perché la borsa carichi ottimizza i flussi di trasporto, consente ai mezzi di viaggiare sempre a pieno carico, nel rispetto dell'ambiente perché vengono

ridotti i viaggi a vuoto e le emissioni inquinanti. Inoltre, grazie all'accordo sottoscritto con Wtransnet, qualora non si riesca a trovare una soluzione soddisfacente nel circuito del network One Express è possibile estendere l'offerta all'interno della borsa carichi pubblica con un semplice click, senza rinunciare alla sicurezza: per diventare membri della borsa carichi Wtransnet bisogna infatti rispettare rigidi parametri e superare controlli costanti, atti a garantire la sicurezza, solidità e solvibilità di imprese e vettori.

“One Express è una realtà italiana in forte crescita che ha fatto della qualità e della sicurezza della merce il proprio punto di forza. Siamo onorati di poter contribuire all'interscambio delle merci tra affiliati dell'azienda con uno strumento semplice e immediato come la nostra borsa carichi privata” ha dichiarato Nicolò Calabrese, Sales Manager di Wtransnet Italia.

Baoli si “allarga”: presente anche al Sud

Baoli prosegue il proprio percorso di crescita, annunciando l'apertura dei primi dealer nel sud Italia. Dopo aver consolidato la propria presenza nel nord, con 17 dealer già disponibili, e nel centro Italia, dove i dealer sono 14, Baoli apre così anche nel meridione



inaugurando otto nuovi concessionari, distribuiti tra Campania, Puglia e Basilicata. Per quanto riguarda la Puglia, i carrelli Baoli si possono già trovare a Bari, a Lecce e a breve anche a Foggia. In Campania, Napoli e Caserta possono già contare sui propri rivenditori, mentre sono >

in fase di sviluppo i contatti con le province di Salerno, Benevento e Avellino. In Basilicata è invece Matera la prima provincia in cui sarà possibile acquistare i carrelli Baoli. L'espansione del network di concessionari verso la parte meridionale della penisola è un progetto fortemente voluto, sottolinea l'azienda, che trova impulso negli ottimi risultati conseguiti finora e nella volontà di fornire un servizio sempre più capillare. Le prossime tappe dello sviluppo nel meridione sono già definite, nel mirino ci sono infatti Marche, Abruzzo e Molise, che andranno ad aggiungere importanti tasselli alla strategia Baoli e permetteranno all'azienda di essere sempre più vicina ai propri clienti in tutta Italia. "Siamo molto soddisfatti - ha affermato Massimo Marchetti, responsabile vendite dell'azienda - dell'accoglienza riscossa dal marchio Baoli anche al sud Italia. Notiamo che in quest'area i carrelli più ricercati sono i termici per uso esterno, macchinari perfetti per le operazioni di movimentazione dell'industria agroalimentare, molto sviluppata nel Mezzogiorno. Molto apprezzata è anche la formula del noleggio operativo attraverso Kion Rental Service, una soluzione che rende i nostri carrelli una valida alternativa all'acquisto di un carrello usato". L'apertura dei nuovi dealer distribuiti tra Puglia, Campania e Basilicata porta a 39 il numero dei concessionari Baoli nel nostro paese: "Un risultato impressionante - afferma l'azienda - se si considera che il marchio è stato lanciato in Italia solo all'inizio del 2016. Gli obiettivi raggiunti finora rappresentano quindi una conferma della validità del progetto, portato avanti in Italia da OM Carrelli, di coniugare attraverso Baoli un prodotto economico ma di qualità, con un servizio di assistenza di prim'ordine".

Cambio generazionale alla guida della Fercam

Fercam, l'azienda di trasporti e logistica altoatesina, a gestione familiare fin dalla sua costituzione nel 1949, è oggi una delle aziende leader del settore. In occasione dell'ultimo consiglio di amministrazione, Thomas Baumgartner, che in seconda generazione ha guidato l'azienda dal 1981, ha passato le redini al figlio primogenito Hannes. "I passaggi generazionali sono sempre un momento cruciale e delicato per il proseguimento e lo sviluppo delle aziende familiari. Ho visto tante società del nostro settore non farcela proprio nel momento del passaggio generazionale non adeguatamente pre-

parato e pilotato da una parzializzazione delle competenze e suddivisione delle responsabilità su più eredi. Io credo che competenze e attività vadano chiaramente definite e possibilmente concentrate su pochi eredi, di cui uno deve avere la responsabilità globale. Si tratta di una decisione su basi oggettive, tenendo presente il bene e lo sviluppo ottimale dell'azienda. Con soddisfazione ho accolto ormai dieci anni fa la decisione di mio figlio Hannes di volersi dedicare all'attività di famiglia; nel corso di questi anni ho potuto constatare e vedere in lui i presupposti necessari: competenza, impegno instancabile e anche una buona dose di umiltà, necessaria per potere tranquillamente affidare a lui la guida di Fercam", ha affermato Thomas Baumgartner.



Hannes e Thomas Baumgartner

Dopo gli studi di economia aziendale presso l'Università degli Studi Bocconi a Milano, Hannes Baumgartner, oggi trentaquattrenne, ha lavorato per due anni nel Controlling di Bmw Italia a Milano. Alla sua entrata in Fercam gli venne affidata la riorganizzazione della filiale parigina e l'avvio delle attività della consociata slovacca a Bratislava. Dal suo rientro in sede a Bolzano, sei anni fa, è a capo della divisione Transport, che da sola realizza la metà del fatturato aziendale, oltre a essere responsabile del settore Air&Ocean e del comparto IT dell'azienda.

Prologis Italia ha presentato i risultati del 2016

Prologis, leader mondiale nel settore immobiliare logistico, ha presentato i risultati delle attività svolte nel 2016 in Italia. Si è ottenuta un'ottima performance operativa,



infatti l'azienda ha chiuso il quarto trimestre 2016 con un tasso record di occupazione degli immobili del 98,2%, con un incremento del 5,3% rispetto al 2015. Al 31 dicembre 2016, in Italia, Prologis era proprietaria e gestiva circa 1,03 milioni di metri quadrati di strutture di distribuzione dislocate in 45 edifici nelle seguenti aree: Milano (Paullo, Lodi, Novara, Piacenza, Castel San Giovanni, Cornaredo, Area Po, Cortemaggiore); Pavia (Siziano); Torino (Trofarello e Settimo Torinese); Bologna (interporto, Castel San Pietro); Padova; Roma (Via Tiburtina e Fiano Romano). Nel corso dell'anno passato, la società ha acquisito quattro immobili nell'area di Roma portando così il numero di immobili complessivamente detenuti in questa zona a sette per complessivi 125 mila metri quadrati: 36.477 metri quadrati e 16.314 metri quadrati a Fiano Romano, 13.101 metri quadrati e 11.884 metri quadrati a Roma Tiburtina. La società ha inoltre acquisito 71 mila metri quadrati di terreno presso l'interporto di Bologna dove Prologis è oggi il più importante operatore con 13 immobili. Infine, nel corso del quarto trimestre, Prologis ha avviato la costruzione di un nuovo immobile per la logistica "build-to-suit" di Classe A. L'edificio, caratterizzato da un'area coperta di circa 13.700 metri quadrati, sarà destinato alle attività logistiche di DB Schenker Italia, uno dei più importanti operatori internazionali nel settore dei trasporti. La consegna dell'immobile è prevista per il terzo trimestre del 2017. "Il mercato italiano continua a dare segnali di ripresa offrendoci l'opportunità di sviluppare nuovi immobili nelle zone del paese dove vi sono dei fondamentali operativi solidi", ha commentato Sandro Innocenti, Senior Vice President, Country Manager di Prologis Italia. "Il 2016 è stato un anno positivo e ci attendiamo un 2017 in linea". ■

CONFERENZAGNL 2017 EXPOGNL

Napoli
10-11 maggio 2017
Mostra d'Oltremare

**SMALL SCALE
TO LARGE MARKET**
**Strategies & Technologies
towards the
Mediterranean Area**

Convegni ed esposizione

**DIVENTA SPONSOR,
PRENOTA IL TUO SPAZIO**

Contatti: Mirumir srl



+39 02 47451111



www.conferenzagnl.com



segreteria@conferenzagnl.com

Il nuovo sistema degli esportatori autorizzati, denominato REX

La nuova modalità di certificazione dell'origine delle merci che l'Unione europea sta progressivamente introducendo nell'ambito dei suoi regimi commerciali preferenziali.

di **Lucia Iannuzzi**, AD-C Trade srl, e **Paolo Massari**, consulente doganale internazionale

Dallo scorso 1° gennaio (art. 81, § 1, Reg. Ue n. 2447/15) è in vigore il nuovo sistema degli esportatori registrati (denominato REX), ovvero la nuova modalità di certificazione dell'origine delle merci che l'Unione europea sta progressivamente introducendo ai fini dei suoi regimi commerciali preferenziali. Attualmente, tale modalità è applicata nell'ambito del sistema delle preferenze generalizzate (SPG), grazie al quale l'Ue accorda preferenze tariffarie ai paesi in via di sviluppo; sarà successivamente esteso ad altri regimi unilaterali e accordi commerciali conclusi dalla stessa Ue (ad esempio, l'accordo di libero scambio con il Vietnam).

Preferenze generalizzate, queste sconosciute. Tre sono le considerazioni presupposto del sistema delle preferenze generalizzate:

- la consapevolezza del commercio internazionale quale volano essenziale per lo sviluppo;
- l'evidenza della difficoltà di alcuni paesi a integrarsi pienamente nel sistema commerciale internazionale e partecipare ai conseguenti benefici;

- l'evidenza della sostenibilità di un reale sviluppo nel lungo periodo solo se supportato da una produzione industriale diversificata.



Saranno incrementati gli incentivi per quei paesi che rispettano i diritti dell'uomo e dei lavoratori

Lo sviluppo e la riduzione della povertà sono obiettivi complessi, che necessitano di interventi complessi. Il regime delle preferenze, anche se non in grado, di per sé, di ridurre la povertà, può aiutare i paesi in via di sviluppo a rilanciare la propria attività di esportazione di prodotti industriali e, conseguentemente, ad aumentare la ricchezza complessiva e combattere la povertà. Ciò spiega perché la Comunità europea, fin dal 1971, si è adoperata per la creazione di un simile sistema, il quale

era e rimane un importante strumento politico.

L'ultimo decennio ha visto un passo avanti verso una maggiore differenziazione tra i paesi beneficiari in termini di sviluppo, commercio ed esigenze finanziarie. Non solo: il programma ha assunto un nuovo ruolo, ovvero quello di garantire incentivi ai paesi impegnati a promuovere lo sviluppo sostenibile e il buon governo (riconoscimento "SPG +") tramite le preferenze supplementari.

Il sistema delle preferenze generalizzate aiuta i paesi in via di sviluppo, agevolando l'esportazione dei loro prodotti verso l'Unione europea grazie a un regime tariffario ridotto

all'atto della loro importazione nel territorio doganale comunitario. I proventi dell'incremento delle esportazioni determinano una crescita del reddito e sostengono la crescita economica e la creazione di posti di lavoro.

Dal 1° gennaio 2014 è in vigore l'ultima revisione del sistema delle preferenze generalizzate, disposta con il Reg. Ue 31 ottobre 2012, n. 978; il nuovo regime non avrà scadenza triennale, bensì decennale (a eccezione del

regime speciale per i paesi meno sviluppati, che non è sottoposto a scadenza alcuna). Il sistema è stato aggiornato seguendo alcune linee direttrici:

- focus sui paesi in maggior stato di bisogno. Nell'ultimo decennio, grazie all'applicazione del regime, molti paesi hanno aumentato la propria competitività a livello globale, diminuendo drasticamente le necessità di sovvenzione; tali paesi, secondo i calcoli della commissione, assorbono oltre il 40% complessivo delle esportazioni preferenziali, situazione inaccettabile, in particolare in un periodo di risorse scarse. E' stato, quindi, necessario ag-

giornare l'elenco dei paesi beneficiari, al fine di renderlo compatibile con la realtà economico/sociale esistente; i paesi beneficiari sono così scesi da 176 a 89;

- incrementare gli incentivi a favore dei paesi che garantiscono il rispetto dei diritti fondamentali dell'uomo, dei diritti dei lavoratori e delle convenzioni sullo sviluppo sostenibile;
- migliorare la certezza del diritto e la stabilità del sistema; il successo del regime preferenziale dipende, essenzialmente, dalla facilità con cui gli esportatori e gli importatori possono utilizzarlo; compito dell'Unione europea è garantire che il sistema sia sufficientemente stabile e prevedibile per tutti gli operatori economici. In questo

senso devono leggersi la durata decennale e non più triennale di validità del regime, che dovrebbe, in tal modo, attirare maggiormente l'attenzione dei potenziali importatori comunitari e la maggior trasparenza delle procedure, regolate da principi chiari e criteri giuridici oggettivi e ben definiti.

Il nuovo sistema, così come delineato nella versione ora vigente, conferma i



Un'altra condizione per ottenere gli incentivi è il rispetto delle convenzioni internazionali sullo sviluppo sostenibile

principi fondamentali già in essere, ma corregge tre elementi:

- le sezioni della tariffa doganale utilizzate per la graduazione delle preferenze passano da 21 a 32; sono aggiunte 15 nuove voci doganali come non sensibili, 4 passano da sensibili a non sensibili, 4 vengono attribuiti ai paesi SPG+ (per prodotti non sensibili i dazi sono completamente sospesi, mentre per prodotti sensibili i dazi ad valorem sono ridotti di 3,5 punti percentuali). Questo assicura una maggior obiettività della graduazione, conseguenza della maggior omogeneità dei prodotti nelle singole categorie (sezioni o sottosezioni);
- la soglia della graduazione cresce dal 15% al 17,5% (e dal 12,5% al

14,5% per i prodotti tessili); per effetto dell'innalzamento della soglia, il numero dei paesi beneficiari diminuisce e la graduazione avviene più velocemente;

- la graduazione è inapplicabile ai paesi SPG+.

Registrare gli esportatori per semplificare le procedure. Il sistema REX - un'applicazione web, cui si accede mediante nome utente e password da internet - si fonda sul principio dell'autocertificazione, da parte degli operatori economici, delle dichiarazioni di origine; condizione necessaria perché ciò avvenga è la registrazione del richiedente, a opera della competente autorità doganale, in un'apposita banca dati

(costantemente aggiornata), che consentirà allo stesso di divenire esportatore registrato, cui verrà assegnato un numero REX composto da 35 caratteri alfanumerici. Tale sistema può essere utilizzato non solo per registrare operatori economici in paesi che beneficiano di trattamenti tariffari preferenziali concessi dall'Ue (e che, nell'ambito del sistema delle preferenze generalizzate, quindi, richiedono l'emissione dei certificati Form A), ma anche per registrare esportatori dell'Ue, specie ai fini del cumulo dell'origine con tali paesi o per esportare merci in un paese che concede un trattamento tariffario preferenziale all'Ue.

I servizi della commissione Ue hanno confermato come il sistema della certificazione dell'origine, attualmente vigente nell'ambito dei regimi commer-

ciali preferenziali dell'Unione europea, resterà, comunque, applicabile, non essendo prevista una loro automatica sostituzione con il nuovo REX; è prevista una fase di transizione dall'attuale sistema di certificazione mediante certificati di origine Form A, al sistema REX, cosicché entrambe le modalità di certificazione dell'origine potranno coesistere per un periodo massimo di un anno e mezzo dalla data in cui il paese beneficiario inizia a utilizzare il REX.

Attenzione: il sistema di nuova introduzione non influisce sulle norme per la determinazione dell'origine, investendo unicamente il metodo per determinare il carattere originario delle merci; di fatto, la dichiarazione di o-

rigine diviene una dichiarazione del carattere originario delle merci, allegata dall'esportatore registrato alla fattura o qualsiasi altro documento commerciale.

Nell'ambito SPG (unico, lo ricordiamo, al quale attualmente si applica) i servizi della commissione hanno dettato il seguente testo della dichiarazione di origine: "The exporter...(Number of Registered Exporter) of the products covered by this document declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of ... preferential origin according to rules of origin of the Generalised System of Preferences of the European Union and that the origin criterion met is ...". Come stabilito anche per la dichiarazione di origine su fattura, per spedizioni di merci di valore inferiore a 6 mila euro, la dichiarazione di origine può essere compilata da qualsiasi esportatore, senza obbligo di registrazione.

In sede di prima applicazione nel contesto SPG, il sistema REX riguarderà operatori economici che esportano in paesi che beneficiano dell'SPG ai fini del cumulo bilaterale dell'origine, operatori economici Ue che sostituiscono



Veduta di Luanda, capitale dell'Angola, uno dei paesi che applicano il sistema REX dal primo gennaio di quest'anno

prove dell'origine inizialmente rilasciate in paesi beneficiari SPG ed esportatori in questi ultimi paesi; è prevista, inoltre, la condivisione del sistema con la Norvegia e la Svizzera, che applicano le stesse norme di origine del sistema delle preferenze generalizzate dell'Unione europea.

E' prevista la possibilità della revoca della registrazione, sia su richiesta della parte sia su iniziativa dell'autorità doganale; nel primo caso, ad esempio, qualora la società cessi di esistere, nel secondo qualora venga contestata all'operatore registrato una frode doganale. Non tutti i paesi SPG applicano il sistema REX a decorrere dallo scorso 1° gennaio; i servizi della commissione europea hanno diramato il seguente timing di adesione:

- 1° gennaio 2017: Angola, Burundi, Bhutan, Repubblica Democratica del Congo, Repubblica Centrafricana, Isole Comore, Con-

go, Isole Cook, Djibuti, Etiopia, Micronesia, Guinea Equatoriale, Guinea Bissau, India, Kenya, Kiribati, Laos, Liberia, Mali, Nauru, Nepal, Isole Niue, Pakistan, Isole Solomon, Sierra Leone, Somalia, Sud Sudan, Sao Tomé & Principe, Chad, Togo, Tonga, Timor-Leste, Tuvalu, Yemen, Zambia;

- 1° gennaio 2018: Afghanistan, Armenia, Bolivia, Costa d'Avorio, Eritrea, Gambia, Guinea, Malawi, Mozambico, Myanmar, Niger, Ruanda, Sri Lanka, Sudan, Swaziland, Siria, Tanzania;

- 1° gennaio 2019: Bangladesh, Benin, Burkina Faso, Capo Verde, Cambogia, Filippine, Haiti, Indonesia, Repubblica del Kirghizistan, Lesotho, Ma-

dagascar, Mauritania, Mongolia, Nigeria, Paraguay, Samoa, Senegal, Tagikistan, Uganda, Uzbekistan, Vanuatu, Vietnam.

In applicazione delle predette scadenze, occorrerà, pur nel silenzio, fino a oggi, dell'agenzia delle dogane:

- verificare con i propri fornitori la corretta applicazione delle nuove disposizioni in materia di dichiarazione di origine (fermo restando, in ogni caso, il periodo transitorio, stabilito da ciascun paese interessato, di sopravvivenza del certificato Form A);
- verificare se si esportano beni nei paesi SPG che adottano il sistema REX secondo le scadenze retro riportate e, in caso affermativo, se si rientra nelle ipotesi di registrazione.

Il tutto al fine di conformarsi alla novella legislativa introdotta dal nuovo corpus doganale unionale. ■

Dogane comunitarie: svolta epocale

Ettore Sbandi, uno dei massimi esperti del settore, punta i riflettori su alcune delle principali novità introdotte dal nuovo Codice dell'Unione che rivoluzioneranno il modo di lavorare di operatori economici e logistici.

di **Ornella Giola**



ETTORE SBANDI

Il mondo doganale nazionale (ed europeo) sta vivendo un periodo di radicale trasformazione, a seguito anche dell'entrata in vigore del nuovo Codice doganale unionale. Sono tante le novità introdotte allo scopo di rendere più efficiente il sistema, con benefici ricadute sul mondo economico. Ne abbiamo parlato con l'avvocato Ettore Sbandi, uno dei maggiori esperti in materia di tematiche doganali. Sbandi è autore di vari libri sul tema, per il quale tiene anche corsi, master universitari e scrive articoli su importanti testate giornalistiche. Fa parte del team dello studio legale Santacroce dedicato alla consulenza e al contenzioso in materia di commercio internazionale e di diritto doganale e delle accise, seguendone i profili tributari ed extratri-

butari. Nel corso del primo semestre 2017 terrà per Assologistica Cultura e Formazione, ramo formativo di Assologistica, tre corsi (si veda riquadro).

AEO: VOGLIAMO SINTETIZZARE LE NOVITÀ INTRODOTTE DAL NUOVO CODICE DOGANALE UNIONALE, CHE RIVALUTA AL MASSIMO QUESTA FIGURA DELL'OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO?

A mio giudizio, l'AEO è la vera grande innovazione del nuovo Codice, che introduce un sistema per così dire "a doppio binario". Da una parte, la dogana per tutti, ossia l'operatività di import e di export tradizionale, che siamo tutti abituati a conoscere; dall'altra, la dogana flessibile, quella per i soli soggetti affidabili, quelli cioè che l'autorità ritiene meritevoli di trattamenti prioritari e premiali. Tali e tanti sono i benefici riservati agli AEO o ai soggetti comunque attestanti status propri degli AEO (minori controlli, minori garanzie, minori tempi di autorizzazione, minori costi amministrativi) che l'impresa non può più ignorarne i vantaggi in termini di semplificazione e riduzione dei costi, l'unica strada per competere a livello globale.

DAL SUO PUNTO DI OSSERVAZIONE, COME GIUDICA SI STIANO MUOVENDO/ADATTANDO GLI OPERATORI ITALIANI A QUESTE NUOVE DISPOSIZIONI?

Probabilmente la logistica nazionale ha recepito il messaggio dell'AEO at-

trezzandosi in larga parte per la certificazione, ma diverso è il discorso per l'impresa con vocazione internazionale, sia in import che in export. Sono ancora moltissime le aziende sprovviste dell'autorizzazione AEO e il gap con i paesi Ue è ancora consistente; per numero e/o per peso economico e industriale dei soggetti certificati, l'Italia è dietro alla Germania, alla Spagna e alla Francia, e questo è un dato che deve far riflettere.



Il nuovo codice doganale comunitario rappresenta un'opportunità per lo sviluppo del made in Italy, anche grazie alle facilitazioni previste

UNA NOVITÀ PREVISTA DALLA NUOVA REGOLAMENTAZIONE È RAPPRESENTATA DALLE "FACILITAZIONI": NE VOGLIAMO PARLARE RELATIVAMENTE AL 2017?

Le facilitazioni sono il fulcro delle innovazioni del nuovo codice, sostanzialmente tutte direttamente o indirettamente discendenti dall'AEO. Tra le altre, mi piace rammentare il tema dello sdoganamento centralizzato e del self assessment. Con questi due istituti, il >



“Sono ancora moltissime le aziende italiane sprovviste dell’autorizzazione AEO e il gap con i paesi Ue è consistente. Per numero o per peso economico e industriale dei soggetti certificati, l’Italia è dietro alla Germania, alla Spagna e alla Francia, e questo è un dato che deve far riflettere”, sottolinea Sbandi

sistema doganale verrà capovolto, e gli operatori potranno non solo “fare dogana” in casa, con merci importate ed esportate in tutta l’Ue, ma arrivare a forme di autocontrollo e autoverifica rivoluzionarie. Si pensi all’impatto che questi sistemi potranno avere in materia di export, di prova di uscita delle merci, di utilizzo dei termini di resa, di centralizzazione degli hub logistici, ecc.

COSA CI ATTENDE SU QUESTO TEMA NEL PROSSIMO TRIENNIO?

Il Tutto si gioca nel triennio 2017-2020, quando si realizzerà la road map di definizione del codice. È in questo periodo che entra ed entrerà in vigore il sistema REX, l’integrazione della telematizzazione Ue, l’attivazione delle banche dati condivise unionali e, ovviamente, sdoganamento centralizzato e self assessment. In buona sostanza, è adesso che l’impresa deve farsi trovare pronta e consapevole.

IN CHE MODO LA RIFORMA DELLE ACCISE IMPATTERÀ SUL NOSTRO SETTORE?

Quello delle accise è un mondo fondamentale e troppo sottovalutato. La liberalizzazione dei mercati ha reso i prodotti a imposta vari e variegati e i soggetti passivi sono proliferati. Alla fine del 2016, il DL fiscale e la legge di bilancio hanno inciso profondamente sul testo unico delle accise, con grandi novità anche per la logistica e i trasporti, basti pensare al tema dei nuovi depositi fiscali e a quello della tracciatura dei mezzi e degli scarichi di prodotti energetici, che imporrà profonde modifiche al

sistema di distribuzione e commercializzazione dei carburanti.

IN TEMA DI REGIME DI “PERFEZIONAMENTO” (ATTIVO/PASSIVO) QUALI SONO LE NOVITÀ ALL’ORIZZONTE?

Il perfezionamento, insieme al deposito, è il regime doganale speciale che reca maggiori novità e si presenta ora come una leva di business potenzialmente molto interessante.

Nel nuovo regime, infatti, le merci importate e lavorate nell’Ue possono beneficiare della totale non applicazione dei dazi, ove i prodotti lavorati vengano (ri)esportati, oppure possono beneficiare di applicazione dei dazi differita e ridotta, ove detti prodotti lavorati siano destinati al mercato Ue. I benefici di sospensione o riduzione e differimento, insomma, sono evidenti.

A PARER SUO LE NOVITÀ INTRODOTTE DAL NUOVO CODICE UNIONALE AVANTAGGERANNO QUALCHE SETTORE MERCEOLOGICO IN PARTICOLARE DEL MONDO PRODUTTIVO ITALIANO?

Non direi un settore merceologico in particolare, ma indicherei due strade: la prima produttiva, laddove il codice ha inteso sostenere i produttori unionali con nuove politiche di sospensione e differimento delle imposte di confine; la seconda, invece, attiene alla commercializzazione dei prodotti nazionali, unionali o extra Ue, con interessanti agevolazioni per l’operatività logistica in sospensione dal dazio e per l’eCommerce, che mi pare in molti casi (moda, accessori, ecc..) essere la vera frontiera dei prossimi anni. ■

I CORSI CHE SONO STATI PROGRAMMATI

Questi sono i titoli dei corsi che l’avvocato Sbandi tiene nell’ambito del programma formativo di Assologistica Cultura e Formazione:

ABC delle operazioni doganali: introduzione alla pratica doganale e opportunità per le imprese – 23 febbraio

AEO, regimi speciali e semplificazioni: processi di efficientamento dei flussi doganali nel codice doganale UE – 4 aprile

Origine, made in e valore in dogana – rischi import export e regolarizzazione dei flussi documentali ed operativi – 11 maggio

Informazioni www.assologisticaculturaeformazione.com



ESPORTATE SENZA PENSIERI.
INKA È BENVENUTO OVUNQUE.



INKA è il pallet innovativo che raggiunge facilmente ogni destinazione e viaggia su qualsiasi mezzo. Con INKA



non è richiesto alcun trattamento antiparassitario per le spedizioni in **Australia, Nuova Zelanda, Argentina, Brasile, Sud Africa, Cina, Canada, Messico e Usa.** INKA è il bancale di 

nuova generazione economico, leggero e sicuro, che grazie alla sua struttura impilabile permette una notevole riduzione dei costi di stoccaggio e di trasporto. Composto interamente da legno e resine naturali, INKA è ecologico, riciclabile e **certificato PEFC**. Inoltre è sempre disponibile nei vari formati, grazie alla fitta rete di distributori presenti su tutto il territorio nazionale.



CORNO PALLETS^{s.r.l.}

www.cornopallets.it



esclusivista
INKA
PALLETS

SALUZZO (CN) • Tel. 0175 45.531 • info@cornopallets.it

10 ANNI

CULTURA
FORMAZIONE

Assologica

culturaformazione@assologica.it
WWW.ASSOLOGISTICACULTURAEFORMAZIONE.COM

I SEMINARI

- 28/02** Dogana digitale, novità tra presente e futuro
- 23/05** Trasporto merci su ferrovia: normative, obblighi contrattuali e nuovi incentivi “ferro bonus”
- 13/06** Comunicazione d’impresa, che fare per un approccio più moderno?
- 15/06** Come si diventa AEO, Operatore Economico Autorizzato, requisiti e procedure per ottenere la certificazione

I WORKSHOP

- 06/04** Compliance e strategia doganale nel settore del fashion:
come fare di un onere un business
- 16/05** Compliance e strategia doganale nel settore del food:
come fare di un onere un business
- 20/06** Compliance e strategia doganale nel settore del pharma:
come fare di un onere un business

I CORSI

FEBBRAIO - MARZO

- 21 **Contratto di logistica e outsourcing logistico, aspetti normativi e pratico-organizzativi**
- 23 **ABC delle operazioni doganali:** introduzione alla pratica doganale e opportunità per le imprese
- 02 **Vettore, spedizioniere, spedizioniere-vettore, mto, nvocc ed operatore logistico:** differenze contrattuali, operative e di responsabilità
- 09 **I contratti di logistica alla prova dell'e-commerce:** caratteristiche, obblighi e diritti
- 16 **Trasporto internazionale su gomma:** cosa impone la normativa, quali gli obblighi e le responsabilità per vettore e committente? In caso di lite cosa succede?
- 23 **La logistica dell'ultimo miglio:** quando, come e perché organizzarla/gestirla?
- 30 **Il trasporto internazionale multimodale:** aspetti contrattuali e operativi

APRILE

- 04 **AEO, regimi speciali e semplificazioni:** processi di efficientamento dei flussi doganali nel codice doganale UE
- 13 **I trasporti marittimi regolati da polizza di carico:** diritti, obblighi e responsabilità degli operatori logistici
- 20 **Deposito, appalto, trasporto, tre contratti a confronto:** quali soluzioni contrattuali adottare e quali tutele prevedere, specie se viene dato incarico a un trasportatore?
- 27 **Logistica integrata e gestione della supply chain:** inquadramento contrattuale e responsabilità operative. Come gestire la fase di negoziazione e conclusione dei contratti

MAGGIO

- 04 **I tender logistici:** normativa di riferimento e documentazione di gara
- 11 **Origine, made in e valore in dogana:** rischi import export e regolarizzazione dei flussi documentali ed operativi
- 18 **Appalto, somministrazione di servizi e contratti misti:** differenze, vantaggi e rischi dei diversi format utilizzati nella logistica e nei trasporti

GIUGNO - LUGLIO

- 08 **La normativa di settore per la logistica e il trasporto:** corso base per il giurista d'impresa (per responsabili operativo/amministrativi)
- 29 **La normativa di settore per la logistica ed il trasporto:** corso avanzato per il giurista d'impresa (per responsabili ufficio legale)
- 06 **L'assicurazione nel settore della logistica e del trasporto di merci**

Segreteria corsi: 02 6691567 e 02 6690319 - 334 6852762 c/o Assologistica via Cornalia, 19 MILANO

Le novità per la redazione del

di **Franco De Renzo***

Le norme del codice civile dedicate al bilancio d'esercizio sono state modificate in maniera sostanziale dal D. Lgs. 18.08.2015 n. 139, con il quale è stata data attuazione alla direttiva 2013/34/Ue, con l'entrata in vigore a partire dagli esercizi che decorrono dal 1° gennaio 2016. Conseguentemente, l'OIC ha provveduto a revisionare i principi contabili, licenziandone una nuova versione aggiornata il 22 dicembre 2016. Moltissime sono, quindi, le novità che vanno a impattare la predisposizione del bilancio d'esercizio 2016, tra l'altro con la necessità di intervenire per rideterminare con le nuove regole, secondo le indicazioni fornite dall'OIC 29, i valori comparativi relativi al bilancio 2015. Era da molti anni che la redazione del bilancio d'esercizio non presentava così tante novità: la modifica dei principi generali di bilancio, degli schemi di bilancio e dei documenti da cui è costituito, l'introduzione di nuovi criteri di valutazione, tanto per citarne alcuni. L'art. 2423 del codice civile precisa che il bilancio deve essere redatto con chiarezza e rappresentare la situazione patrimoniale e finanziaria in modo veritiero e corretto.

La chiarezza di un bilancio significa comprensibilità e completezza e implica l'adozione degli schemi obbligatori di bilancio previsti dalle norme civilistiche. Il soddisfacimento di tale postulato si ha seguendo l'ordine e la classificazione previsti, senza compensi di partite e raggruppamenti.

La rappresentazione veritiera e corretta comporta la necessità che il bilancio presenti un quadro fedele della situazione patrimoniale, finanziaria ed economica della società; significa operare correttamente le stime che sottendono la valutazione delle voci di bilancio e rappresentare adeguatamente, e in buona fede, le stime e le iscrizioni in bilancio.

Per i principi contabili (che è opportuno studiare attentamente) si riassume quanto previsto dall'OIC 15 Crediti, OIC 19 Debiti e OIC 20 Titoli di debito: "Se, ad esempio, una società tenuta all'applicazione del criterio del costo ammortizzato decide di non utilizzarlo, la società, ai sensi di tale normativa,



L'Organismo italiano di contabilità-OIC ha revisionato anche i principi contabili per l'estensione del bilancio aziendale 2016

illustra in nota integrativa le politiche contabili adottate". L'OIC 13 Rimanenze prevede che esempi di applicazione del principio generale di rilevanza con riguardo alla determinazione del costo delle rimanenze sono rappresentati da: "l'utilizzo del metodo dei costi standard, del prezzo al dettaglio, oppure del valore costante delle materie prime, sussidiarie e di consumo". L'OIC 16 Immobilizzazioni materiali considera che esempi di declinazione pratica del principio di rilevanza, da illustrare in nota integrativa, sono rappresentati: "dall'iscrizione in bilancio ad un valore costante delle attrezzature industriali e commerciali, qualora siano costantemente rinnovate e complessivamente di scarsa rilevanza rispetto all'attivo di bilancio e quando non si hanno variazioni sensibili nell'entità, valore e composizione di tali immobilizzazioni materiali, o l'utilizzo ai fini dell'ammortamento della metà dell'aliquota normale per i cespiti acquistati nell'anno, se la quota d'ammortamento così ottenuta non si discosta significativamente dalla quota calcolata a partire dal momento in cui il cespite è disponibile e pronto per l'uso".

Principio della continuità aziendale. La valutazione delle voci deve essere fatta nella prospettiva della continuazione dell'attività e, quindi, sulla base di criteri di funzionamento. Ad esempio, nella valutazione dei cespiti bisogna tener conto del loro valore d'uso, sulla base del loro realizzo indiretto attraverso i ricavi di vendita dei beni, e non sulla base del loro valore di realizzo sul mercato, non essendo destinati gli stessi alla vendita.

bilancio d'impresa

Il principio della prudenza comporta la necessità di non sopravvalutare il reddito prodotto, al fine di tutelare i creditori sociali che, nelle società di capitali, in caso di insolvenza della società, possono fare affidamento solo sul patrimonio della stessa: quindi, mentre le passività potenziali probabili debbono essere considerate in ogni caso, le attività potenziali non possono essere rilevate fino a quando non sono realizzate. Di conseguenza, in bilancio, si possono indicare esclusivamente gli utili realizzati alla data di chiusura dell'esercizio, mentre si deve tener conto dei rischi e delle perdite di competenza dell'esercizio, anche se conosciuti dopo la chiusura di questo ma prima della redazione del bilancio. L'applicazione del principio di prudenza non deve tuttavia neppure portare ingiustificate sottovalutazioni del patrimonio sociale. La conseguenza operativa derivante dall'applicazione di tale principio è che il criterio base di valutazione delle poste di bilancio è rappresentato dal costo storico.

Principio della prevalenza della sostanza sulla forma. Il nuovo comma 1-bis) dell'art. 2423-bis cod. civ. stabilisce che la rilevazione e la presentazione delle voci sia effettuata tenendo conto della sostanza dell'operazione o del contratto.

Il principio di competenza è quello in base al quale "si deve tener conto dei proventi e degli oneri di competenza dell'esercizio, indipendentemente dalla data dell'incasso o del pagamento" e comporta che le operazioni aziendali siano imputate ai periodi, e quindi ai bilanci, a cui esse si riferiscono, sotto l'aspetto economico, a prescindere quindi dalle relative manifestazioni finanziarie.

Costanza di applicazione dei criteri di valutazione. I criteri di valutazione non possono essere modificati da un esercizio all'altro, in modo da consentire il confronto di bilanci relativi a diversi periodi amministrativi ed evitare che il risultato di bilancio possa essere "manipolato" mediante un "semplice" cambiamento di criterio valutativo. Nel caso di modifica del criterio, ammessa in casi eccezionali, la nota integrativa deve non solo motivare la deroga ma anche indicarne l'influenza sulla rappresentazione della situazione patrimoniale e finanziaria e del risultato economico. ■

* **Franco De Renzo**, tel. 0245101071
email: segreteria@studioderenzo.it

Dedicato a chi ha fatto molta strada



TRANSPOTEC
LOGITEC
SALONE DEI TRASPORTI
E DELLA LOGISTICA

Verona, 22-25 febbraio 2017

www.transpotec.com | [f](#) [t](#) [in](#)

REGISTRATI SU
WWW.TRANSPOTEC.COM
E RISPARMI SUL PREZZO
DEL BIGLIETTO!

Located in



Co-located with

SaMoTer

In partnership with



Organized by



Costi minimi dell'autotrasporto:

di **Marco Lenti***

La Corte di giustizia della Comunità europea, il 4 settembre 2014, era intervenuta nel dibattito sulla legittimità dei costi minimi dell'autotrasporto, dichiarando l'art. 83 bis L. 133/2008 e successive modifiche e integrazioni incompatibile con la normativa comunitaria; segnatamente la Corte aveva rilevato l'incompatibilità della norma nazionale con gli artt. 101 del Trattato di funzionamento dell'Unione (TFUE) e 4 par. 3 del Trattato dell'Unione (TUE). In applicazione delle citate norme, la Corte aveva affermato il principio per cui "si ha violazione dell'art. 101 del TFUE, in combinazione con l'art. 4 par. 3 del TUE, quando uno Stato membro imponga o agevoli la conclusione di accordi in contrasto con l'art. 101 TFUE, o rafforzi gli effetti di tali accordi, ovvero revochi alla propria normativa il carattere pubblico delegando ad operatori privati la responsabilità di adottare decisioni di intervento in materia economica". In questo quadro, la Corte aveva criticato l'art. 83 bis L. 133/2008 sotto tre principali profili:

- la legge nazionale demandava, almeno sino al testo in vigore al 12.09.2012, all'Osservatorio per le attività di autotrasporto, organismo espressione delle categorie interessate, il compito di determinare i costi minimi, senza che vi fosse alcun controllo pubblico su tali determinazioni;
- il preteso obiettivo del sistema di costi minimi, ovvero la tutela della sicurezza stradale, si riduceva, nella normativa nazionale, a una "enunciazione vaga";
- l'introduzione di un sistema di costi minimi inderogabili equivaleva a una determinazione orizzontale delle tariffe minime imposte, idonee a falsare il libero gioco della concorrenza.

Non era però sfuggito ai commentatori il fatto che la Corte all'epoca si fosse pronunciata solo sulla compatibilità della normativa nazionale allorché la determinazione dei costi minimi era delegata esclusivamente all'Osservatorio, foriero di possibili accordi trasversali tra imprese atti a falsare il gioco della libera concorrenza, e che i principi statuiti potessero non essere attuali in relazione alle determinazioni dei costi minimi fatte dal ministero delle Infrastrutture a seguito dell'abolizione dell'Osservatorio. Attribuendo infatti la determinazione delle tariffe minime a un pubblico potere sarebbe venuto meno uno dei profili di critica che aveva condotto la Corte a dichiarare l'art. 83 bis L. 133/2008 incompatibile con il diritto comunitario.

Tuttavia, sulla scorta del fatto che, nella sua motivazione la Corte, con specifico riguardo al rapporto tra la tariffazione minima e l'obiettivo di tutelare la sicurezza stradale, avesse affermato che "anche se non si può negare che la tutela della sicurezza stradale possa costituire un obiettivo legittimo, la

determinazione dei costi minimi d'esercizio non risulta tuttavia idonea né direttamente né indirettamente a garantirne il conseguimento", molti commentatori avevano ritenuto che la bocciatura dei costi minimi potesse ritenersi integrale. E così, moltissimi tribunali, investiti delle richieste di pagamento di differenze tariffarie, hanno respinto le domande degli autotrasportatori disapplicando la normativa nazionale, perché in contrasto con quella comunitaria, indipendentemente dal fatto se i costi minimi fossero stati determinati dall'Osservatorio o dal ministero delle Infrastrutture. La questione della compatibilità dei costi minimi determinati non più dall'Osservatorio ma dal ministero delle Infrastrutture è tornata recentemente alla ribal-



ta per effetto di una seconda pronuncia della Corte (Ordinanza del 21 giugno 2016), pronunciata in base ai seguenti quesiti posti dal tribunale di Cagliari:

- se l'articolo 101 TFUE, in combinato disposto con l'articolo 4, paragrafo 3, TUE, debba essere interpretato nel senso che osta a una normativa nazionale, quale quella prevista dal comma 10 dell'articolo 83 bis, del decreto legge n. 112/2008, nella parte in cui il prezzo dei servizi di autotrasporto delle merci per conto di terzi non può essere inferiore a costi minimi d'esercizio elaborati dal ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti e non venga demandato alla libera determinazione dei contraenti;
- se in considerazione della natura di autorità pubblica del ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, le regole della concorrenza nel mercato interno possano essere ristrette dalla normativa nazionale al fine di perseguire l'obiettivo della tutela della sicurezza stradale.

La Corte, proprio richiamando quanto stabilito dalla sentenza del 4 settembre 2014, ha rilevato come, essendo i costi minimi individuati dal ministero delle Infrastrutture (seppur dopo aver sentito le associazioni di categoria), lo Stato membro (ovvero l'Italia) "non ha revocato alla propria normativa il suo carattere pubblico delegando a operatori privati la responsabi-

la Corte europea riapre il caso

lità di adottare decisioni di intervento in materia economica”; da ciò la Corte ha ritenuto di non poter concludere “nel senso dell’esistenza di una intesa tra le imprese ai sensi dell’art. 101 TFUE, che i pubblici poteri avrebbero imposto o favorito, o di cui avrebbero rafforzato gli effetti”.

Sulla scorta di queste motivazioni la Corte ha fissato (o forse sarebbe più corretto dire “ribadito”) il principio per cui “L’articolo 101 TFUE, in combinato disposto con l’articolo 4, paragrafo 3, TUE, deve essere interpretato nel senso che non osta a una normativa nazionale, come quella di cui al procedimento principale, in forza della quale il prezzo dei servizi di autotrasporto delle merci per conto di terzi non può essere inferiore a costi minimi d’esercizio determinati da un’amministrazione nazionale”.

Tale pronuncia rischia di mettere in discussione l’orientamento giurisprudenziale (che sembrava ormai consolidato) teso a disapplicare l’art. 83 bis D.L. 112/2008 e successive modifiche,

anche con riguardo ai costi minimi determinati dal ministero. Sulla scorta di questa seconda pronuncia, infatti, molti autotrasportatori potrebbero ricominciare a reclamare dai committenti crediti per differenze tariffarie tra i compensi percepiti e i costi minimi determinati dal ministero dei Trasporti a partire dall’ottobre del 2012 sino al 31.12.2014, allorché l’Italia, con le modifiche introdotte dalla L. 190/2014, ha definitivamente abolito i costi minimi e nuovamente demandato alla libera contrattazione delle parti la determinazione dei corrispettivi per i servizi di autotrasporto. ■

* Studio legale Mordiglia

20121 Milano – via Agnello 6/1

Tel. 02 36576390

16121 Genova – Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 – mail: mail@mordiglia.it www.mordiglia.it

RISPETTATE L’AMBIENTE E CREDETE NELLA CONVENIENZA? CHE COINCIDENZA,



Il sistema pooling pallet e contenitori CHEP riduce notevolmente i costi totali di distribuzione e migliora l’efficienza della catena logistica della vostra azienda. Grazie alle attrezzature di qualità e ai sistemi di controllo sofisticati, CHEP rispetta l’ambiente e ottimizza i costi. **Se vi riconoscete in questa filosofia, adottatela.**

CHEP
A Brambles Company

GESTIAMO I PRODOTTI PIÙ IMPORTANTI DEL MONDO
ogni giorno.

CHEP ITALIA
Viale Fulvio Testi, 280 - 3° piano
20126 Milano - Italy
Tel. +39 02 66 15 4811
Fax +39 02 66 15 4825
www.chep.com

Penali per l'inadempimento di

di **Claudio Perrella e Alessio Totaro**
Partner studio legale LexJus Sinacta*

I contratti internazionali contengono spesso penali che mirano a incentivare la tempestività e la correttezza dell'adempimento delle parti, e sanzionano inadempimenti e ritardi. Tali pattuizioni sono in particolare pre-

volmente derivare da una violazione (la giurisprudenza inglese sottolinea che "the essence of liquidated damages is a genuine pre-estimate of damage..."), e la clausola non abbia dunque finalità "punitive". Tale impostazione



Esiste una forte differenza nella valutazione delle penali previste in contratti internazionali tra i sistemi di Civil Law e di Common Law

senti con frequenza nei contratti di trasporto e appalto internazionale. Esiste però una notevole (e per certi versi sorprendente) differenza tra la disciplina vigente negli ordinamenti di civil law e quella sviluppatasi nei sistemi di common law. Nei primi (come in Italia, dove la "clausola penale" è prevista e disciplinata dagli articoli 1382 e ss. c.c.) viene di regola ammessa la facoltà delle parti di prevedere penali, e viene lasciata eventualmente al giudice la possibilità di rivederle e modificarle allorché queste siano eccessive o sproporzionate; in common law tali clausole vengono invece tradizionalmente distinte in liquidated damages clauses e penalty clauses, e si ritengono di regola (ma a certe condizioni) ammissibili le prime, e prive di effetto invece le seconde.

Si riconosce in particolare validità solo alle clausole con cui le parti hanno in sostanza determinato in via anticipata i danni nascenti dall'inadempimento, e l'abbiano fatto in modo equilibrato e ragionevole, ossia attraverso una stima dei danni che possono concretamente e ragione-

mente derivare da una violazione (la giurisprudenza inglese sottolinea che "the essence of liquidated damages is a genuine pre-estimate of damage..."), e la clausola non abbia dunque finalità "punitive". Tale impostazione è presente come detto in tutti i sistemi di common law, e simili clausole sono comunemente adottate ed applicate in ordinamenti nei quali la legge locale è ricalcata su quella inglese, come ad esempio Singapore o Hong Kong. Infine, le liquidated damages clauses sono spesso riconosciute anche in numerosi paesi arabi e del Golfo, dove in particolare la validità e l'efficacia di simili clausole è stata ripetutamente analizzata dalla giurisprudenza locale nei numerosi contenziosi sorti per i gravi ritardi verificatisi dopo il 2008 nell'esecuzione di contratti di costruzione e nella realizzazione di importanti progetti logistici

nell'area.

Non è sempre facile distinguere tra penale "pura" e liquidated damages clause, e in considerazione della rilevanza che deriva da tale distinzione (poiché la clausola penale è nulla e inefficace) è opportuno che la parte che intenda rafforzare la propria posizione riponga particolare attenzione nella corretta formulazione della clausola. E' importante ad esempio non impiegare termini quali "penalty" o "by way of penalty", ricorrendo invece a formulazioni ormai diffuse nella prassi del tipo "the parties agree that this clause provides a realistic pre-estimate of the loss and is not intended to be a penalty" (tenendo presente però che la terminologia usata dalle parti non mette al sicuro da una eventuale censura qualora la clausola sia formalmente definita di liquidated damages ma abbia invece natura e sostanza di penalità).

E' possibile allo stesso tempo che una clausola pur essendo qualificata come penalty clause sia ritenuta ammissibile, come recentemente deciso in un caso nascent-

obblighi stipulati con l'estero

te da una vendita di fornitura di gasolio per autotrazione, in cui le parti avevano pattuito una penalità di 0,50 centesimi di dollaro per tonnellata metrica per ciascun giorno di ritardo, e la corte ha statuito *"the evidence was that this penalty was the claimant's preestimate of its financing losses caused by delay in taking up the cargo. I have no reason not to accept this evidence and it is to be observed that since the value of the cargo was considerable the financing losses are likely to have been substantial. Thus, although the penalty is described as a penalty there is no reason why I should not regard it as other than a genuine preestimate of the claimant's financing costs and accordingly enforceable"*.

La giurisprudenza inglese e americana si è fatta carico di precisare cosa debba intendersi per genuine preestimate of future loss, chiarendo che la stima non deve essere necessariamente esatta, e il danno in concreto può essere anche significativamente maggiore o minore, ma deve tuttavia essere attendibile e *"it must not be unreasonably extravagant or simply arbitrary"*.

Un ulteriore elemento spesso considerato di peso è la circostanza che il danno sia di difficile determinazione in via preventiva, e infatti le liquidated damages clauses trovano spesso applicazione per la disciplina relativa alla violazione dei patti di non concorrenza, poiché i danni derivanti dalla violazione di simili patti sono spesso difficili da quantificare sia in via preventiva sia in concreto a seguito della violazione.

Un esempio recentissimo di tale clausola è stato illustrato nella sentenza resa nel caso *Int'l Marine* dalla District Court della Luisiana, dove in un contratto di vendita di due rimorchiatori era stato previsto un patto di non concorrenza gravante su parte acquirente, e una penale pari a 250 mila dollari in caso di violazione. L'acquirente aveva eccepito che la clausola era stata determinata in modo arbitrario, ma la Corte ha ritenuto che si trattasse di una previsione ragionevole proprio alla luce della difficoltà di accertare e provare in modo rigoroso i danni derivanti da una violazione del divieto.

Spesso la penalità assume la forma di interessi moratori dovuti nel caso di ritardo nel versamento di somme dovute (ad esempio, quale corrispettivo di una vendita o

fornitura); anche in tal caso l'elemento centrale è la valutazione se il tasso di interesse sia eccessivo o abnorme, come in un caso (*Jeancharm Ltd v Barnet Football Club Ltd*) in cui un tasso di interesse pari al 260% all'anno è stato definito dalla corte un *extraordinarily large amount*, e l'intento punitivo è risultato evidente.

Vanno peraltro sempre valutate tutte le circostanze specifiche del caso: ad esempio, nel caso *Taiwan Scott (Taiwan Scot Co Ltd v Masters Golf Company Ltd, 2009)* un tasso di interesse del 15% è stato ritenuto elevato ma ammissibile, mentre in un contenzioso di poco successivo lo stesso tasso di interesse è stato ritenuto non enforceable in considerazione del fatto che il danno presumibilmente derivante da un ritardo nel pagamento sarebbe stato significativamente inferiore. Un altro caso recente e



Gli operatori italiani devono muoversi con molta cautela quando nei contratti internazionali pattuiscono penalità

piuttosto noto nel quale la validità di una clausola penale è stata valutata dalle Corti inglesi è il caso *Azimut-Benetti Spa v Healey*, relativo a un contratto di costruzione e vendita di yacht, nel quale era stato pattuito che in caso di risoluzione anticipata per inadempimento del compratore Azimut Benetti avrebbe avuto diritto a conseguire il 20% del prezzo totale a titolo di risarcimento del danno. La parte acquirente aveva sostenuto che si trattasse di una clausola penale, poiché la percentuale del 20% era stata determinata in modo arbitrario e non secondo criteri ragionevolmente prevedibili, ma la Corte è stata di diverso avviso, ritenendo che la clausola fosse commercially >

justifiable e non qualificabile come penale. Alla luce del crescente numero di contenziosi in cui la validità di simili clausole è stata posta in discussione, e del fatto che esiste ormai una produzione giurisprudenziale cospicua sul punto, con sentenze che hanno ripetutamente tracciato le linee guida per la redazione di liquidated damages clauses valide ed efficaci, si assiste ormai a clausole sempre più articolate e complesse, nelle quali i criteri seguiti per la loro determinazione vengono esplicitati in modo quanto più dettagliato possibile, e assumono peso significativo le trattative che hanno portato alla redazione delle clausole nella loro formulazione finale.

Il beneficio di una liquidated damages clause adeguatamente calibrata è che essa esoneri la parte che la invoca dall'onere di provare i danni subiti (i liquidated damages sono anzi dovuti anche qualora in realtà non vi siano stati danni). Spesso peraltro la clausola contempla la possibilità per il soggetto legittimato ai liquidated damages di operare una compensa-



Particolare attenzione va posta nel non inserire nei contratti termini come "penalty"

simo dei danni risarcibili, evitando il rischio di richieste di risarcimento per importi estremamente elevati, e garantendosi una migliore programmazione anche sotto il profilo assicurativo.

Resta da rilevare che il venir meno della validità di una liquidated damages clause fa sorgere una situazione di incertezza potenzialmente molto grave per la parte beneficiaria della clausola, poiché è dubbio se quest'ultima abbia il diritto a ricevere il risarcimento dei danni subiti (a condizione di darne prova adeguata) oppure se la clausola deve interpretarsi come exclusive remedy for damages, con la conseguenza che la nullità della clausola priva la parte a beneficio della quale è prevista di ogni diritto al risarcimento.

Alla luce della frequenza con cui queste pattuizioni vengono inserite nei contratti di logistica internazionale, gli operatori italiani dovranno muoversi con sempre maggiore consapevolezza nel pattuire e calibrare previsioni contrattuali che si rivelino operanti ed efficaci in caso di contenzioso. ■



Per la giurisprudenza inglese e Usa, la stima del danno non deve essere necessariamente "esatta", ma deve essere "attendibile"

zione (set-off) sulle somme altrimenti dovute alla parte inadempiente. Va detto peraltro che il ricorso a simili clausole risponde a esigenze di entrambe le parti: la parte inadempiente infatti può avere un preciso vantaggio nel concordare una liquidated damages clause, poiché in tal modo determina in via preventiva l'ammontare mas-

***Studio Legale LS**

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: a.totaro@lslex.com

www.lslex.com

Il tema della “responsabilità”

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologica

Come per qualsiasi attività che sia volta a produrre un effetto giuridico, anche quella doganale può, o meglio, alla luce delle esigenze di lucro degli operatori di settore, deve, essere conclusa avvalendosi di rappresentanti. Inoltre, tale possibilità è definita come un vero e proprio diritto dalla normativa del Codice Doganale, all'interno del quale la disciplina del “rappresentante” assume una posizione dominante. Analogamente alla distinzione civilistica, la figura del rappresentante può esercitare la propria attività direttamente oppure indirettamente, a seconda che si scelga di spendere il nome del rappresentato oppure agire in nome proprio. Da tale scelta derivano rilevanti conseguenze: il



rappresentante indiretto presenta le dichiarazioni doganali in nome proprio e quindi in veste di dichiarante: pertanto agli occhi dell'erario questo è debitore in solido, relativamente all'obbligazione doganale, con il proprietario delle merci... Sempre? Si cercherà di tracciare i limiti alla questione nel prosieguo.

Tutto ciò premesso, si ponga ora l'attenzione su quanto stabilito dalla circolare 22/D del 28/12/2015, emanata dall'agenzia delle dogane, relativamente ai criteri per accertare la responsabilità del rappresentante doganale nell'ambito dell'espletamento delle operazioni doganali (pp. 4 ss.). E' però preliminarmente dovuta una considerazione, fortemente critica, dell'interpretazione ivi data dell'apparato sanzionatorio in questione. Si tratta di previsioni sanzionatorie particolarmente svantaggiose per gli spedizionieri doganali che agiscono in veste di rappresentanti, con l'evidente risultato di inibire e deviare le scelte dei medesimi, che, invece di massimizzare l'interesse di Stato e operatori si trovano costretti a dilatare, a danno di operatori e loro medesimi, i tempi delle operazioni per timore di ripercussioni giudiziarie.

Tornando all'analisi dei profili di responsabilità del rappresentante indiretto, parrebbe emergere dalla circolare in questione

un certo automatismo tra l'istituto di rappresentanza indiretta e la responsabilità per i tributi doganali e per le sanzioni amministrative nel caso di dichiarazioni irregolari. Semplificando, quello che si sta cercando di sottolineare è che secondo l'interpretazione dell'agenzia delle dogane, sostanzialmente, all'incorrere di una violazione in sede di dichiarazioni doganali, per il solo fatto di rivestire il ruolo di rappresentante indiretto

si risponderà sempre, direttamente e necessariamente sia per gli eventuali maggiori diritti sia per le sanzioni amministrative.

Il 16/1/2017, una sentenza della commissione tributaria provinciale di Milano (sez. XV, n. 332) provvede a chiarire, finalmente, i limiti di queste applicazioni discriminatorie in materia di responsabilità del rappresentante indiretto: nel caso di specie, il giudice afferma che non sia corretto ipotizzare un'indiscriminata respon-

sabilità a carico del rappresentante indiretto a prescindere dalla valutazione delle circostanze concrete, con beneficio di tempi, costi professionalità e rispetto verso questa professione. Più nello specifico, posto l'elevato grado di diligenza richiesto, e non a torto, beninteso, dallo spedizioniere doganale in veste di rappresentante, il giudice ritiene che non sia possibile attribuirgli una serie di prerogative che chiaramente non rientrano, neppure in maniera minimale, nell'ambito delle funzioni e competenze a lui attribuite: “...limitandosi il controllo dello spedizioniere alla verifica della corrispondenza tra la dichiarazione doganale e la situazione obiettiva della merce risultante dalla documentazione fornita dall'importatore, non potendosi investire lo spedizioniere doganale di una funzione investigativa, spettante ad altri organi dello Stato, muniti dei necessari poteri investigativi”. Alla stregua delle sopradette e riportate circostanze, dunque, il rappresentante indiretto non risponde né per i tributi doganali né per le sanzioni. In altre parole, il rappresentante indiretto risponde, per negligenza, solo laddove la medesima verta sui mezzi e le possibilità in suo dominio, nell'ambito dell'espletamento del proprio mandato professionale. Come volevasi dimostrare...

La sicurezza nei porti

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Si è tenuta il 31 gennaio presso il porto di Trieste la giornata di studio in materia di sicurezza sul lavoro dal titolo “Gestione delle interferenze e D. Lgs 231/01”. La giornata di studio rientra nell’ambito di un ciclo itinerante di eventi promossi a livello nazionale dall’Ente bilaterale nazionale porti e organizzati con il supporto di Scuola Nazionale Trasporti e Logistica. I cinque appuntamenti precedenti si sono tenuti, a partire dal 2015, nei porti di: La Spezia, Ravenna, Bari, Palermo, Livorno e hanno avuto come comune obiettivo quello di aggiornare quanti sono preposti alla gestione di aspetti di sicurezza sul lavoro presso Autorità di sistema e imprese su problematiche cardine presenti nei porti nazionali, in particolare legate alla gestione delle interferenze e alla responsabilità amministrativa.

La giornata di studio a Trieste è stata introdotta da Zeno D’Agostino, presidente Autorità di sistema portuale del Mare Adriatico orientale e da Giuliano Galluccio, presidente dell’Ente bilaterale nazionale porti Ebn. Ai saluti dell’ente ospitante e dell’ente promotore, è seguita l’apertura dei lavori da parte delle parti sociali componenti l’Ebn e nello specifico Luigi Robba, in rappresentanza delle organizzazioni datoriali e Giulio Germani, in rappresentanza delle organizzazioni sindacali. Il “cuore” tecnico della giornata è stato affrontato dai relatori storici coinvolti nel ciclo di eventi: Alberto Andreani, magistrato onorario, rappresentante delle Regioni e Province autonome nella Commissione per gli interpellati (per la parte più specificamente legata al decreto 231/01) e Rosaria Carcassi, chimico - già responsabile Unità Porto, ASL 3 genovese, SPReSAL e coordinatrice del gruppo nazionale porti e navi (per la parte più specificamente legata alla gestione delle interferenze).

I relatori hanno messo bene in luce la natura del porto come “caso” e luogo estremamente complesso in rapporto ai temi trattati. Questo in considerazione di una serie di fattori caratterizzanti l’ambito portuale e riferibili a: ritmi e flessibilità del sistema; alta intensità del lavoro umano; forte interazione uomo-macchina; frammentazione su molti soggetti; alto carico organizzativo. Nonostante la presa d’atto di tale complessità, l’evento ha inteso essere un importante momento di sintesi e confronto, su cui stabilire possibili future linee d’azione, anche alla luce del processo

di riforma che ha recentemente interessato il sistema portuale nel suo complesso. In linea di continuità con il modello e il metodo consolidato negli eventi svolti in precedenza



Particolare del porto di Trieste

e in stretta coerenza con gli obiettivi di sintesi prefissati, la giornata è proseguita con una sessione di confronto, nella forma di una tavola rotonda partecipata da responsabili della sicurezza, responsabili dei lavoratori per la sicurezza aziendali e di sito produttivo, responsabili del servizio di prevenzione e protezione delle Autorità di sistema portuale del Mare Adriatico orientale e del Mare Adriatico settentrionale. L’evento è stato moderato da Renato Goretta, vicepresidente Scuola Nazionale Trasporti e Logistica e presidente di Gesta Srl. Scuola Nazionale Trasporti sta procedendo a un lavoro di rielaborazione complessivo di quanto emerso nell’ambito del ciclo di eventi, che consentirà auspicabilmente di restituire all’Ebn committente utili spunti di riflessione e di azione sistemica nei porti.

Come sottolineato da Galluccio: “Dagli interventi è emersa l’urgenza di concludere l’iter legislativo di aggiornamento della norma di riferimento per la sicurezza in ambito portuale, il decreto legislativo 272/99. E’ quanto mai utile dare continuità a iniziative formative e informative sulla sicurezza valorizzando le esperienze di migliori pratiche aziendali al fine di sviluppare i livelli di sicurezza in porto, che è un ambito peculiare anche da questo punto di vista”.

Uno sguardo oltre l'orizzonte



VALENTINA SUMINI

La sostenibilità della supply chain continua a essere un tema caldo tra i professionisti della logistica in tutto il mondo, ma nuove soluzioni, veramente innovative, spesso tardano ad arrivare, e la loro diffusione è generalmente molto più difficoltosa di quanto ci si potrebbe aspettare. Perché è così complicato per gli operatori logistici abbracciare l'innovazione e le nuove tecnologie?

Dove possiamo trovare l'ispirazione, l'approccio e gli esempi pratici di cui abbiamo bisogno per guidare, anziché subire, il cambiamento? Una possibilità è sicuramente guardarsi attorno, imparare dai nostri vicini le strategie vincenti per affrontare problemi condivisi. Un'altra opzione, meno immediata ma decisamente più suggestiva, è guardare il più lontano possibile, oltre l'orizzonte, letteralmente fuori da questo mondo, alla logistica extraterrestre e alla supply chain dedicata all'esplorazione e alla colonizzazione dello spazio profondo. Abbiamo avuto la possibilità di parlare di queste sfide con Valentina Sumini, ricercatrice presso il Massachusetts Institute of Technology (MIT), attualmente coinvolta in diversi progetti legati al design di habitat in ambiente lunare e marziano.

VALENTINA, QUAL È IL FOCUS DELLA TUA RICERCA PRESSO IL MASSACHUSETTS INSTITUTE OF TECHNOLOGY?

La mia attuale attività di ricerca riguarda principalmente la progettazione di habitat dedicati all'esplorazione extraplanetaria sulla Luna e su Marte. Le numerose sfide legate al design di basi permanenti in contesti extraterrestri richiedono l'utilizzo di avanzate tecniche computazionali per sviluppare strategie di form finding che tengano in considerazione tutti i vincoli ambientali, quali le radiazioni cosmiche, le variazioni termiche estreme, la gravità ridotta, l'assenza o minima presenza di atmosfera, l'impatto da meteoriti, ecc. Tuttavia le sfide ambientali non sono l'unico parametro da tenere in considerazione, specialmente quando la scala del progetto riguarda una città intera, come nel caso del con-



sito: www.sos-logistica.org email: segreteria@sos-logistica.org

corso Mars City Design, nel quale l'interazione tra spazi pubblici e privati diventa essenziale per la definizione di un ecosistema-città. Al momento, questa ricerca è applicata a diversi scenari possibili: un outpost permanente sulla Luna, una città su Marte che possa ospitare fino a 10 mila abitanti e un sistema modulare orbitante che ricicli i moduli dell'attuale ISS.

PENSI CHE L'ESPLORAZIONE DELLO SPAZIO, E IN PARTICOLARE LA COLONIZZAZIONE DI SATELLITI E PIANETI EXTRATERRESTRI POSSA INSEGNARCI A GESTIRE CON MAGGIORE SAGGEZZA LE RISORSE NATURALI, SPINGENDOCI VERSO UNA MAGGIORE EFFICIENZA E SOSTENIBILITÀ, SULLA TERRA?

Penso che la metodologia multidisciplinare connessa alla ricerca per l'esplorazione spaziale sia quanto mai applicabile all'ottimizzazione delle risorse e della logistica sul nostro pianeta. I progetti legati alla colonizzazione di altri pianeti prevedono, oltre alla presenza umana, anche una massiccia presenza di macchine e robot, che fa crescere ulteriormente la loro complessità, rendendo ancora più importante una corretta pianificazione dell'utilizzo delle risorse e delle attività logistiche. Sfortunatamente, i sistemi di logistica terrestre non possono essere direttamente applicati a quelli relativi allo spazio, in quanto questi ultimi presentano numerose sfide aggiuntive: limitata finestra temporale per i lanci, lunga durata del viaggio (talvolta anche anni), minima capacità del cargo, trasformazione delle risorse durante il viaggio e, infine, altissimi costi e tempi lunghi per lo sviluppo delle infrastrutture.

Il gruppo di ricerca Strategic Engineering Research Group (SERG) del MIT sta sviluppando un progetto (Space Logistic Project), coordinato dalla NASA's Constellation Program per studiare una supply chain interplanetaria per il design di una logistica spaziale integrata. Le fasi di studio del progetto hanno riguardato le analogie con la catena logistica terrestre, l'analisi della rete logistica spaziale, la modellazione delle curve di domanda e offerta di prodotti e servizi legati all'e- >



splorazione e la progettazione vera e propria della supply chain interplanetaria.

Un approccio estremamente interessante prevede l'utilizzazione delle risorse presenti in situ (In-Situ Resourced Utilization), l'obiettivo è quello di sfruttare al meglio le componenti locali per realizzare prodotti e servizi che possano ridurre significativamente la massa, il costo e il rischio delle missioni. ISRU rappresenta un punto fondamentale nell'implementazione di un programma di esplorazione umana e robotica che sia sostenibile e sicuro e non richieda approvvigionamenti continui dalla Terra.

Uno dei principali esempi è quello di utilizzare la regolite (il suolo di Marte) per schermare dalle radiazioni, oltre che come materiale da costruzione, considerata la sua elevata lavorabilità e somiglianza al calcestruzzo terrestre in un ambiente secco e freddo come quello marziano (diversi prototipi di stampa in 3D su grande scala sono attualmente in studio). Inoltre, è possibile processare la regolite stessa in modo tale da estrarre acqua e metalli come il titanio, il nickel e il ferro, da riutilizzare per produzioni successive in situ. Credo che il concetto alla base della metodologia ISRU potrebbe essere efficacemente adottato anche nell'ambito della logistica terrestre: penso ad esempio alle decine di migliaia di container che troviamo oggi nei depositi e nei centri logistici internazionali, frutto degli squilibri tra i flussi in import ed export della supply chain globale. Ogni anno, in tutto il mondo, 450 mila container vengono distrutti perché considerati non più utilizzabili per il trasporto merci, o semplicemente abbandonati, poiché il costo del loro trasferimento supera il

loro valore residuo. Tuttavia, il containerscape che queste risorse generano è molto interessante, e potrebbe essere utilizzato appunto come una risorsa. Un recente studio relativo al riutilizzo dei contenitori come soluzioni abitative (eventualmente anche in fase post-emergenziale) è stato condotto dai miei studenti del Politecnico di Milano, iscritti al corso di laurea Magistrale in Sustainable architecture and landscape design dell'anno accademico passato. Durante le diverse fasi di progettazione gli studenti hanno delineato diverse configurazioni possibili,

analizzandone la risposta strutturale attraverso metodi analitici e computazionali, cercando di minimizzare il numero di elementi strutturali da aggiungere al progetto. E' stato estremamente interessante valutare come sia possibile realizzare, e verificare secondo gli standard previsti dagli Eurocodici, architetture anche abbastanza ardite, utilizzando i container, senza apportare troppe modifiche in termini strutturali,

VALENTINA SUMINI

Valentina Sumini è ricercatrice presso il Massachusetts Institute of Technology all'interno del gruppo di ricerca Digital Structures Research Group del dipartimento di Ingegneria Civile ed Ambientale. Il progetto di ricerca nel quale è coinvolta riguarda lo sviluppo di habitat extraterrestri per la Luna e per Marte attraverso l'utilizzo di risorse presenti in situ. Nell'anno accademico 2015-16 ha insegnato come docente a contratto al Politecnico di Milano con il corso Steel, timber and reinforced concrete structures, facente parte del corso di studi Sustainable architecture and Landscape design.

e ottenendo buoni risultati dal punto di vista dell'abitabilità e del comfort delle soluzioni individuate.

Le sfide non mancano, né sulla Terra, né al di fuori della nostra atmosfera. Personalmente, credo che imparare a mettere a sistema competenze interdisciplinari, esplorando percorsi alternativi per arrivare a nuove soluzioni, sia davvero la chiave per il successo, per questo continuo a guardare con grande interesse alla contaminazione e al trasferimento di competenze tra realtà apparentemente distanti: nuovi approcci e nuove prospettive permettono spesso di gettare nuova luce su problemi apparentemente irrisolvibili, e di giungere a soluzioni inattese, originali e vincenti. ■

Dove sono nell'Unione le regole "comuni"?

Uno studio francese, presentato da Anita in un convegno a Roma, mette in risalto le grandi differenze che esistono nei trattamenti di un autista del trasporto merci internazionale tra i paesi dell'ovest e dell'est Europa. Differenze inconcepibili con un "mercato comune".

di **Valerio Di Velo**

Uno studio realizzato in Francia dal Comité National Routier, presentato a Roma in un convegno organizzato da Anita, ha mostrato sull'autotrasporto europeo dati definiti "inquietanti" dal presidente dell'associazione Thomas Baumgartner. Infatti, lo studio ha messo in evidenza le forti differenze che caratterizzano le condizioni di lavoro, i livelli di retribuzione e il costo degli autisti internazionali nell'Unione europea. Differenze che collocano, ad esempio, l'Italia ai primi posti nell'"infelice" classifica del costo del lavoro dei conducenti.

Nel suo intervento Baumgartner ha sottolineato che "il deficit di armonizzazione tra le legislazioni sociali dei vari Stati membri ha causato il proliferare di normative interne antidumping. Infatti, la Francia, la Germania, l'Austria e il Belgio hanno introdotto leggi a protezione del mercato del lavoro nazionale. In Italia, la recente attuazione della direttiva Enforcement ha consentito al nostro legislatore di

introdurre strumenti di tutela delle condizioni di lavoro del personale distaccato, o somministrato, nel nostro paese e di ampliare la protezione ai lavoratori impegnati in operazioni di cabotaggio stradale. Ora, l'auspicio è che la nuova disciplina nazionale ponga un freno alle pratiche sleali ed elusive della normativa comunitaria e al contempo limiti il troppo diffuso ricorso al cabotaggio, riequilibrando così le quote di mercato tra gli operatori europei". Il presidente di Anita ha aggiunto: "Sono fuori dalla nuova disciplina, invece, i trasporti internazionali i quali sono in attesa di un chiarimento da Bruxelles. Pertanto, è necessario trovare soluzioni in grado di potenziare le quote di mercato in questo settore in cui le imprese italiane hanno perso e continuano a perdere margini d'azione. In



Nel trasporto internazionale, secondo lo studio francese, un autista costa a un'azienda dell'ovest europeo, rispetto a una dell'est, fino a quattro volte di più

tale contesto, la proposta di Anita sulla decontribuzione per gli autisti impiegati nei trasporti internazionali, pur con le criticità sollevate dal punto di vista del diritto comunitario, può e deve rappresentare uno spunto per la ricerca di soluzioni efficaci e idonee a restituire la competitività persa negli ultimi anni e permettere alle imprese di tornare ad assumere in Italia". Alexis Giret, direttore del comitato che ha realizzato lo studio, ha posto in evidenza che "dalla >

Norme del settore in diversi paesi dell'Unione (le principali regole vigenti nel 2006)

Fonte: Comitè National Routier, Francia

		Germania	Belgio	Bulgaria*	Spagna	Francia	Ungheria*	Italia	Lituania
Salario minimo interprofessionale	S/N	S	S	S	S	S	S	N	S
Importo del salario minimo	€/mese	1473€	1502€	214€	764,26€ (mensilità)	1467€	351€	1642,37€ min accordo	350€
Ore di lavoro per il tempo pieno	h/set	40	38	40	40	35	40	40**	40
Accordo collettivo	S/N	Regionale	S	N	Provinciale	S	N	S	N
Accordo collettivo obbligatorio	S/N	N	S	-	S	S	-	S	-
		Lussemburgo	Polonia*	Portogallo	Repubblica Ceca*	Romania*	Slovacchia	Slovenia	
Salario minimo interprofessionale	S/N	S	S	S	S	S	S	S	
Importo del salario minimo	€/mese	1923€	434€	618,33€ (mensilità)	366€	280€	405€	791€	
Ore di lavoro per il tempo pieno	h/set	40	40	40	40	40	40	40	
Accordo collettivo	S/N	S	N	S	S	N	N	N	
Accordo collettivo obbligatorio	S/N	S	-	S	N	-	-	-	

S/N = Sì/No

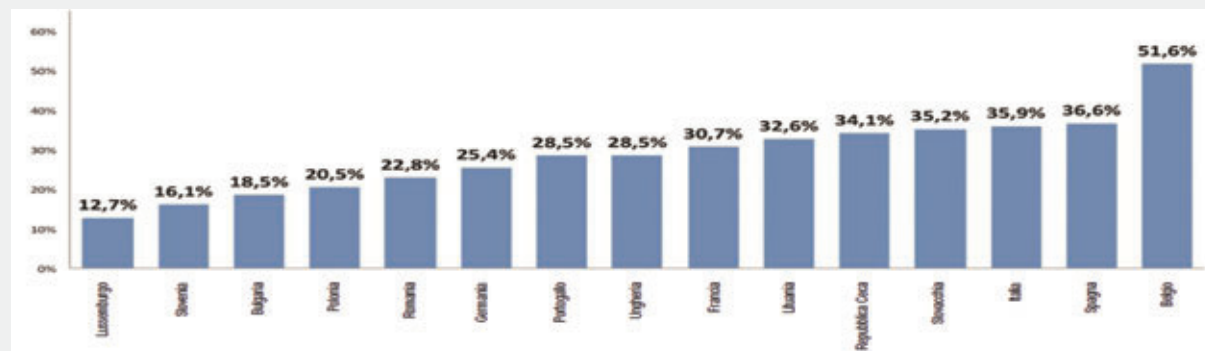
* Secondo il valore delle diverse monete nazionali in rapporto all'euro in data 1° gennaio 2016

** L'accordo collettivo ha ridotto la durata dell'orario a 39 ore

I contributi assicurativi

Fonte: Comitè National Routier, Francia

(quote dei contributi a carico del datore di lavoro per un autista internazionale, al netto di eventuali riduzioni nel 2016)



data della liberalizzazione nell'Unione europea del mercato internazionale del trasporto merci, è stata varata una vasta regolamentazione comunitaria con l'intento di assicurare la sicurezza stradale, una convergenza sociale e condizioni di leale concorrenza. E' stata così creata un'apparente armonizzazione che, in realtà, 'copre' una situazione del settore estremamente variegata e contraddittoria, specialmente per quanto riguarda la gestione del personale addetto alla guida. Ge-

stione che ha un'enorme importanza in quanto rappresenta uno degli elementi cardine su cui viene giocata la concorrenza tra le imprese". Una concorrenza che, visti i dati pubblicati dallo studio francese, è fortemente falsata.

Lo studio sottolinea in primo luogo che gli accordi collettivi sul trasporto merci esistono in tutti i paesi dell'ovest, con la particolarità di essere regionali in Germania (unico paese a ovest dove non sono obbligatori) e provinciali in Spagna, mentre nei paesi dell'est, nuo-

vi entrati nell'Unione, di norma non esistono con l'eccezione della Repubblica Ceca, dove però non solo non sono obbligatori, ma vengono di rado applicati. La quota dei contributi a carico del datore di lavoro, al netto di eventuali riduzioni, per un autista internazionale, varia dal 12,7% del Lussemburgo al 51,6% del Belgio. Ciò significa che esiste un rapporto tra i due estremi, a prescindere dalle differenze ovest/est, pari a uno a quattro. Tale forte oscillazione delle quote contributive è decisa-

mente accentuata dalla disparità delle retribuzioni: il salario lordo di un autista dei trasporti merci internazionali varia in Europa da 300 euro mensili a 3.300. Quindi, se si sommano al salario le quote contributive a carico del datore di lavoro e le tasse sul reddito d'impresa, il rapporto tra i due estremi, come detto pari a 4 solo per le contribuzioni sociali, passa a 11, con un'enorme disparità tra ovest ed est Europa. Per fare un esempio concreto, il costo delle contribuzioni annuali per un autista bulgaro ammonta a 673 euro, mentre tale cifra sale a ben 16.221 euro per un autista belga. Ciò vuol dire che quest'ultimo, rispetto all'autista bulgaro costa 24 volte di più. Sommando altri elementi che rientrano nella sfera dei costi per le imprese (che si differenziano tra paese e paese, come ad esempio le indennità di trasporto o i premi per guida nei week end o quelli di fine contratto) si può affermare che, a bilancio, per un'impresa belga il costo totale annuo di un autista internazionale è pari a circa 56 mila euro, mentre per un'azienda bulgara tale cifra crolla a circa 16 mila euro.

Lo studio pone in evidenza anche che, per quanto riguarda il totale delle ore annuali lavorate da un autista sulle rotte internazionali, si passa dalle 1.540 ore della Francia alle 2.025 della Li-

tuania, con una forte concentrazione tra i diversi paesi europei intorno alle 2.000 ore. Volumi, sottolinea lo studio, compatibili con la regolamentazione

aggiungono altre, come una mancanza di armonizzazione sia sulle modalità di remunerazione degli autisti (ad esempio, su base oraria o chilometrica)

sia sulla "struttura" della remunerazione e sulle sue componenti. Inoltre, in diversi paesi viene posta maggiore attenzione su un fattore particolare (il Belgio sulle quote delle contribuzioni sociali, la Francia sui volumi trasportati, la Spagna su una miriade di accordi collettivi, differenziati per provincia). Anche questa tendenza ag-



Diversi paesi dell'ovest europeo, come la Francia e la Germania, hanno varato norme interne antidumping per proteggere nel settore il mercato del lavoro nazionale

comunitaria. Questo dato fa sì che, tornando a parlare di "estremi" e riponendo a confronto il Belgio con la Bulgaria, un autista belga costa 33 euro l'ora, mentre uno bulgaro ne costa solamente 8. Facendo una media, lo studio conclude che nei paesi dell'ovest europeo il costo orario di un autista internazionale si aggira intorno ai 30 euro e nella parte est dell'Unione intorno ai 10. Differenze ci sono anche nel chilometraggio totale percorso da un autista internazionale: si passa in questo caso dai 107 mila chilometri della Francia a più di 140 mila della Bulgaria, con, ovviamente, forti oscillazioni sul costo chilometrico di un conduttore.

A queste importanti, fondamentali differenze citate tra ovest ed est dell'Unione nei trattamenti degli autisti del trasporto merci internazionale, se ne

grava le differenze.

In conclusione, come ha detto nel convegno Giret, "Le differenze esistenti hanno un impatto gigantesco sulla produttività e sulla redditività delle imprese di autotrasporto che operano a livello internazionale: la stessa ora di guida, sullo stesso camion, sulla medesima rotta, con la stessa merce, costa da 8 a 33 euro a seconda che l'autista sia un dipendente di un'impresa bulgara o di un'impresa belga. Non stiamo parlando di qualche punto percentuale, ma di 'scarti' enormi. Sono differenze troppo grandi per coesistere su un medesimo mercato che dovrebbe essere concorrenziale. Questa condizione ha messo molte aziende dei paesi dell'ovest europeo davanti a un bivio: fallire o delocalizzare. Una situazione non sostenibile".

Terminal Hupac di Busto Arsizio: nodo della catena logistica

Una lente di ingrandimento sui processi operativi interni per il trasbordo delle unità intermodali dalla strada alla ferrovia e viceversa.

di **Fabio Zenuchi** e **Angela Carboni***

La scelta del combinato strada-rotaia per il trasporto delle merci può essere la risposta ai vincoli che l'Europa richiede in termini di sostenibilità ambientale. Il Libro Bianco del 2011, infatti, promuove scelte intermodali per percorrenze superiori a 300 km, in particolare entro il 2030 è auspicabile che il 30% degli spostamenti avvenga con modalità alternativa al tutto-strada, mentre entro il 2050 l'obiettivo è fissato al 50%. Oggi il trasporto delle merci, al passo con i tempi, non può prescindere dal fornire informazioni (prenotazioni, tracciabilità e monitoraggio della merce) sullo stato della spedizione e sulle condizioni al contorno.

visione dall'interno agli altri attori della catena intermodale e non solo. Hupac SpA, che fa parte del Gruppo svizzero Hupac s.a., è la società che gestisce il terminal ed è titolare di licenza e certi-

Immagine di parte del terminal di Busto Arsizio Gallarate gestito da Hupac SpA



agevolare l'accessibilità; è raccordato alla rete RFI con la stazione di Gallarate, accesso maggiormente utilizzato, e alla stazione di Busto Arsizio. Per quanto riguarda l'accessibilità stradale, il terminal è ben collegato tramite uno svincolo dedicato della statale dell'Aeroporto di Malpensa, raggiungibile facilmente dai traffici provenienti per esempio dalle zone di Milano, Varese, Brianza e Comasco.

Il sistema informatico GOAL di gestione dei processi che coinvolgono il Gruppo Hupac è allineato con il masterplan di adeguamento alle Specifiche Tecniche di Interoperabilità TAF TSI (Applicazioni telematiche per il trasporto merci)

imposto dall'ERA (European Railway Agency), da attuare entro la fine del 2018, in linea con le esigenze di tracciabilità e monitoraggio. Lo strumento, sviluppato internamente inizialmente (fine anni 90) in consorzio con Cemate per i primi anni, altra società italiana del trasporto combinato operante in centro-sud Europa, permette l'inserimento automatico e/o manuale dei molteplici dati della spedizione dal booking al ritiro.

Gli spedizionieri effettuano la propria prenotazione, che risulta essere la "pre-fase" per le Unità di Trasporto Intermodali (UTI) che giungeranno al terminal intermodale. Le operazioni principali che si possono identificare



Esempio di binari operativi sotto gru a portale in un terminal intermodale strada-rotaia

Questo articolo vuole trattare, sinteticamente, quali sono i principali processi operativi del terminal Hupac di Busto Arsizio-Gallarate (VA), spesso riscontrabili anche in altre sedi, per offrire una

ficato di Sicurezza come impresa ferroviaria.

L'area occupata dal terminal è di circa 240 mila metri quadrati e permette la gestione di elevati flussi di traffico grazie a precise procedure e soluzioni operative. L'infrastruttura ferroviaria è composta da 37 binari, di cui

13 sono sotto gru (12 gru a portale in totale), mentre i restanti sono adibiti per sosta e manovra. La gestione dinamica dei binari operativi permette una capacità teorica di 33 coppie di treni al giorno.

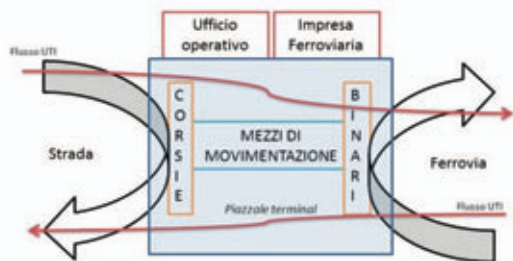
Il terminal possiede il doppio ingresso ferroviario, caratteristica che ne può

invece all'interno, e che devono essere strettamente integrate tra loro, sono di seguito elencate:

- movimento di carico/scarico effettuato dalle gru
- movimenti di gateway (treno-treno)
- gestione del piazzale del terminal (non sono previste aree di stoccaggio, ma è consentita solo la sosta tecnica delle UTI)
- ingresso ed uscita dei treni
- ingresso ed uscita di veicoli stradali.



IL FLUSSO DI UTI



Descrizione funzionale della fase di ingresso al terminal lato stradale

Queste operazioni sono gestite attraverso caratteristici processi che saranno nel seguito brevemente descritti dal punto di vista dell'unità intermodale stessa che ne è protagonista.

Nel grafico, è schematizzato il flusso di UTI all'interno del terminal intermodale come interfaccia tra le due anime principali del trasporto combinato: la strada e la ferrovia. Indicheremo il flusso in export quello che ha destinazione ferroviaria, viceversa le unità in import usciranno su veicoli stradali.

L'UTI, in arrivo agli accessi stradali

Colonna di carri sotto gru a portale con agganciata locomotiva di manovra

del terminal per la consegna, viene controllata nella fase di check-in per ciò che riguarda la sua integrità e rispetto delle basilari norme di sicurezza del trasporto intermodale (per esempio la presenza e lo stato delle etichette per la merce che viaggia in regime ADR/RID, normative di riferimento per le

merci pericolose su strada/ferrovia). L'identificazione per la registrazione nel sistema di gestione avviene tramite codice ILU o BIC (1) presente sull'unità.

Superato il processo di controllo dello stato fisico, l'ufficio operativo, interagendo con il sistema GOAL, si occupa delle pratiche di consegna e/o ritiro di UTI sempre tramite il codice univoco ILU o BIC. Accertata poi l'identità dell'autista e, per l'export, il tipo di merce trasportata con rispettiva documentazione (doganale o altro), viene consegnato il mandato di spedizione e/o il buono di ritiro

del terminal per la consegna, viene controllata nella fase di check-in per ciò che riguarda la sua integrità e rispetto delle basilari norme di sicurezza del trasporto intermodale (per esempio la presenza e lo stato delle etichette per la merce che viaggia in regime ADR/RID, normative di riferimento per le

merci pericolose su strada/ferrovia). L'UTI può entrare effettivamente sul piazzale del terminal raggiungendo il settore indicato sul mandato di spedizione ed essere servito dalla gru a portale che si occuperà del caricamento su carro ferroviario adeguato o a terra per la sosta tecnica. Al termine della fase di carico del treno vengono confermati tutti i dati inseriti nel GOAL con possibile visualizzazione da parte di tutti gli operatori connessi con il sistema operativo di rete. Il personale dell'impresa ferroviaria, in possesso delle abilitazioni ferroviarie, procede con le attività di verifica tecnica e formazione treno prima della manovra verso il fascio di presa e consegna. L'attività di manovra, coordinata e autorizzata da un operatore che agisce su un

apparato ACC, non essendo erogata da soggetto terzo ma da Hupac SpA stessa, si adegua con maggior flessibilità alle esigenze terminalistiche, assegnando la precedenza alle operazioni prioritarie per la funzionalità del terminal.

Per ciò che riguarda le UTI che effettuano il percorso in import, sono “accolte” dal personale terminalistico, dopo la manovra di introduzione al terminal, con la fase di spunta del treno in arrivo che controlla la coerenza della composizione dello stesso rispetto ai dati contenuti nel siste-



Treno in arrivo al terminal presso i binari del fascio di presa e consegna



Gli importanti progetti europei sul potenziamento del trasporto merci via ferrovia sottolineano per l'Italia l'esigenza sia di rafforzare l'intermodalità sia di ottimizzare sempre più l'organizzazione dei terminal a ridosso delle Alpi

ma di gestione GOAL. Queste specifiche attività richiedono tempi tecnici non trascurabili tra l'arrivo del treno ai fasci di presa e consegna e l'effettiva messa a disposizione dell'unità. Queste tempistiche, grazie all'organizzazione interna del terminal, possono essere minimizzate, ma allo stesso tempo potrebbero dilatarsi nel momento in cui i treni in arrivo non rispettino l'orario programmato. Il processo continua sotto le gru operative che trasbordano l'unità diret-

tamente sul veicolo stradale per il ritiro, se già presente al terminal, o a terra per la sosta tecnica. L'uscita dal terminal intermodale avviene controllando al gate di uscita che il buono di ritiro, in possesso dell'autista, indichi il codice identificativo univoco BIC o ILU dell'unità effettivamente caricata.

Per rispondere alle nuove e mutevoli esigenze di mercato, il terminal Hupac di Busto Arsizio-Gallarate ha consolidato e adeguato negli anni i processi precedentemente descritti. L'integrazione delle diverse attività terminalistiche, con una continua e flessibile pianificazione di base, influenza l'efficienza di una complessa realtà come il terminal intermodale. L'obiettivo è sfruttare al meglio la massima capacità del terminal grazie ad una programmazione mirata con una buona reazione alle anomalie, possibile anche grazie all'attenzione dedicata agli aspetti manutentivi per garantire la continuità dei processi.

Importanti progetti europei come

l'apertura del tunnel ferroviario del San Gottardo, del Monte Ceneri e la successiva linea Basel-Luino (con sagoma limite P400, modulo massimo ammesso 750 m e peso dei treni fino a 2.000 t) saranno interessanti sfide che potranno richiedere risposte in termini di ottimizzazione dei processi da parte del terminal intermodale Hupac Busto Arsizio-Gallarate. ■

(1) Codici univoci per le UTI secondo le norme ISO 6346 (BIC Code) e EN 13044 (ILU Code). Quest'ultima obbligatoria entro il 2019 sul territorio europeo.

*Fabio Zenucchi, ingegnere, referente presso Hupac SpA per il progetto Cluster Nazionale ITS ITALY 2020. Angela Carboni, ingegnere, dottoranda di ricerca presso il Politecnico di Torino, Dipartimento DIATI Trasporti

Ringraziamenti e riferimenti a progetti
Si ringraziano per la preziosa collaborazione, il prof. ing. Bruno Dalla Chiara (Politecnico di Torino), l'ing. Eugenio Muzio, il dott. Roberto Paciaroni (Hupac SpA) e l'ing. Andrea Castino (Hupac SpA).

Per aumentare le vendite: una supply chain a “zero difetti”

In Europa, le iniziative “Optimal Shelf Availability-Osa”, in Italia coordinate da GS1-Indicod ECR, mirano, nel settore delle vendite al dettaglio e della grande distribuzione, a creare le condizioni per rendere il miglior servizio al consumatore con il minimo costo.

di **Pietro Pedone**

Logistica integrata, collaborativa, pull, sincronizzata, digitale 4.0... tutte le ottimizzazioni e gli incrementi di efficacia ed efficienza nella catena logistica della distribuzione moderna hanno raggiunto l'obiettivo principale? Cioè: rendere disponibile il prodotto giusto, nel luogo giusto, al momento giusto. Giusto, per chi? Il consumatore finale che ha necessità, o semplice voglia, di prelevare il prodotto desiderato dallo scaffale di un negozio, lo trova disponibile o no? Quantificare i prodotti non disponibili sullo scaffale (in media 5-7%), rilevare l'entità e le conseguenze del disservizio arrecato al consumatore (il 40% non riesce a completare la sua lista della spesa),

non sempre adeguati, sono tutti temi affrontati nelle iniziative “OSA Optimal Shelf Availability”. Iniziative sviluppate, in Italia e all'estero, da distributori e produttori leader, in progetti spesso congiunti o, anche, in tavoli di lavoro e collaborazione multiaziendali, come quelli coordinati in Italia da GS1-Indicod ECR. Dal lato opposto, le quantità eccessive di stock possono generare prodotti scaduti o costringere a scontare le unità vicine alla scadenza, sprestando così all'incirca un 2% sul fatturato.

“Optimal” vuol dire, quindi, bilanciare il miglior servizio con i costi minimi, riducendo gli errori, gli sprechi e tutto ciò che non aggiunge valore per il consu-

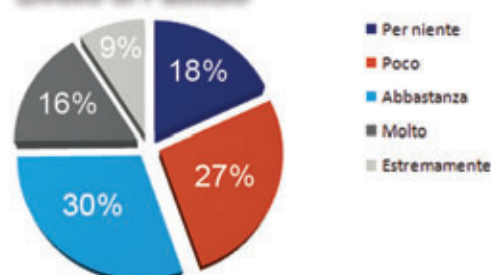
imprese leader, dopo aver ottimizzato la macro logistica “industriale” (bilici, pallet, cartoni, ...), si sono focalizzate sulla micro logistica “capillare” (specifico prodotto, singola confezione, singolo negozio) e puntano a una supply chain “zero difetti”, ovvero alla “qualità totale” nella filiera, per garantire il miglior servizio al consumatore e per recuperare perdite di prodotto e di fatturato.

Quanto incide la mancanza dei prodotti. Il valore medio delle rotture di stock a scaffale può oscillare dal 5 al 7%. Una simile media ha, però, valore solo statistico. In termini sia di servizio al consumatore sia di impatto sulle imprese, il 5% è tollerabile su alcune categorie

Reazione del Consumatore



Livello di Fastidio



valorizzare l'impatto negativo sul fatturato (meno 4,7%), ricercare la causa all'origine del malfunzionamento e, infine, intervenire sui processi (di fatto)

matore né per le imprese. Ogni punto percentuale di disponibilità in più equivale a due miliardi di euro di maggior fatturato per il sistema Italia. Allora le

merceologiche, ma è assolutamente disastroso sulle categorie e sui prodotti “obbligatori” o considerati “vocazione” per quel punto di vendita o addirittura



Una dipendente controlla gli scaffali in un supermercato: data la domanda molto frammentata, non è facile assicurare la “giusta” quantità di prodotti

“in promozione” sul volantino di quel giorno: cioè su tutti quei prodotti che il consumatore si aspetta di trovare puntualmente e costantemente disponibili. Per questi prodotti l’obiettivo di servizio si pone al 99,9%. Viceversa il 7% di prodotti mancanti può essere una performance difficilmente mantenibile per categorie o con assortimento (troppo) ampio o con shelf life molto corta o con prevalenza di prodotti ad acquisto d’impulso (cioè difficilmente prevedibile). La mancanza dei prodotti si deve rilevare per singolo prodotto, nel singolo punto di vendita, nel giorno specifico: più micro logistica di così! Il punto di vendita (PdV) diventa sempre più “Punto della Verità” in quanto punto d’incontro dell’intera supply chain (integrata, collaborativa, pull, ...) con l’obiettivo e l’appuntamento finale: il consumatore-acquirente. Rilevare la percentuale dei prodotti mancanti è relativamente facile, mentre per interpretare le reazioni del consumatore sono necessarie indagini specifiche e capillari, come quelle condotte da ECR in Europa e, più di recente, da ECR Italia (2015). Da quest’ultima ricerca risulta che, quando il prodotto non c’è, il consumatore può cambiare marca (23%) o cambiare categoria (25%) o cambiare PdV (10%) o rinunciare all’acquisto (25%); comunque riceve un disservizio e percepisce un certo fastidio di fronte al prodotto mancante: sono decisamente infastiditi nel 55% dei casi o fino al 65%, se

del consumatore a variare prodotti o gusti. ECR Italia ha quantificato anche gli impatti sul fatturato delle imprese: il distributore rischia, in pratica, di perdere l’equivalente del 35% dei mancanti, mentre il produttore (penalizzato anche per i cambi di prodotto o di categoria) rischia di perdere fino all’equivalente del 75% dei mancanti. A breve termine, quindi, perde più spesso il produttore; nel medio termine, invece, è il distributore che rischia una maggiore erosione della fedeltà verso la propria insegna, vista come maggior responsabile del disservizio.

Se un prodotto manca, c’è stato qualche errore o difetto nella supply chain, o a monte del PdV (ordine al Cedi non emesso in tempo o non consegnato; prodotto mancante al Cedi o non consegnato dal fornitore) o all’interno del PdV: un prodotto dimenticato o cancellato dall’assortimento oppure un prodotto rimasto fermo nell’area di riserva nel retro del negozio. È mancata la micro logistica dell’ultimo ... metro. Quindi, la causale può aver avuto origine in qualunque punto della catena e a qualunque livello decisionale (previsione errata, programmazione ordini non sincronizzata, operazione fisica non eseguita in modo corretto). Un’altra quota di perdita di prodotto è per cause non legate ai processi strutturati e non tracciabili in tempo reale (come i furti, i danneggiamenti e tutte le operazioni “fuori sistema”); per ECR rientrano nel

il prodotto mancante è in promozione.

Le reazioni dipendono dalla forza della marca, dalla fedeltà all’insegna o anche dalla propensione

fenomeno cosiddetto Shrinkage, cioè sfrido, riduzione anche solo parziale del prodotto o del suo valore. Tali perdite emergono solo al momento degli inventari fisici, ma intanto nei sistemi informativi le quantità “fisicamente sparite” risultano ancora presenti e registrate come disponibili, falsando così sia il dato di stock sia, spesso, il processo di riordino. In pratica anche lo Shrinkage deriva da una supply chain poco affidabile o poco sicura, cioè difettosa. In Europa hanno misurato che il totale



Quando il servizio al cliente è un MUST! (libera riproduzione di un cartello esposto in un reparto specializzato “baby”)

delle perdite (prodotti non venduti, più quelli scaduti o spariti) supera il 3% del fatturato, per un valore complessivo superiore ai 25 miliardi di euro l’anno.

La gestione ottimale della disponibilità sullo scaffale. L’obiettivo della gestione OSA è duplice: vendere di più e ridurre le perdite (sell more, waste less per ECR). Per un punto di vendita medio è normale dover gestire un assortimento con 4.000-5.000 codici: di questi il 90% può vendere anche meno di 10 unità al giorno e l’80% può vendere in modo irregolare (alta deviazione standard). Non è facile assicurare o sincronizzare la giusta quantità disponibile rispetto a una domanda così frammentata e poco prevedibile. Alzare in modo

indifferenziato lo stock non si può, sia per ragioni di spazio sia per rischi di scadenza: d'altronde non è con lo stock che si garantisce il servizio.

Produttori e distributori hanno, quindi, imparato a collaborare su un ciclo virtuoso: misurare le rotture di stock e le perdite, capire le cause, concordare gli obiettivi di miglioramento, intervenire sui processi difettosi, tornare a misurare. È un ciclo di miglioramento continuo che richiede il coinvolgimento di tutti, a partire dai gestori dello scaffale in quel PdV: che è il personale a contatto diretto col consumatore. Così ogni rottura di stock e ogni perdita di valore sono visti come eventi "sentinella" di qualcosa che non va, e l'OSA diventa un processo che, partendo dal PdV e risalendo a ritroso la supply chain, retroagisce su tutti gli altri processi chiave di gestione: dalle previsioni di vendita (anche micro) alla programmazione operativa (nell'offerta continuativa, come nelle promozioni), al riordino dei rifornimenti (prodotto, luogo, tempo e ... quantità). I risultati sono tangibili e dichiarati: si può definire normale un incremento del 2-3% delle vendite, e non mancano casi d'incrementi del 7-9%.

Obiettivo sul cliente e supply chain "zero difetti". Anche in altri settori industriali, dove la domanda stagnante è diventata la "risorsa critica" da ottimizzare, sono oggi prioritarie l'attenzione e la cura del cliente che vanno oltre la piena soddisfazione delle sue esigenze e puntano a guadagnare la sua fedeltà e ad aggiungere valore per lui e, di ritorno, per l'impresa. Si sviluppano così i prodotti con componente di servizio a valore aggiunto, come la "4^a gamma" e le porzioni "single", che (guarda caso) richiedono anche un servizio logistico più preciso. Aggiungere valore per il cliente e, dall'altro lato, ridurre gli

sprechi e tutte quelle attività che non aggiungono valore, sono i principi ispiratori anche della "total quality", nata negli stabilimenti automobilistici della Toyota e diffusasi per il mondo anche come Lean Manufacturing o Lean Thinking.

Il "pensiero snello" si basa sul cliente come obiettivo primario, sulla semplificazione dei processi gestionali e sull'autonomia gestionale dei "circoli di qualità": nell'intra-logistica dei reparti produttivi, come nella micro logistica del PdV e dello scaffale, chi è a contatto col cliente è anche il decisore con la maggior conoscenza delle esigenze (più o meno variabili) del "suo" cliente e con la più veloce capacità di reazione ai consumi effettivi e alla domanda locale e puntuale; ed è anche capace di far convergere le operazioni dell'intera filiera a monte sull'unico obiettivo finale comune: creare e fornire valore al cliente.

Gli approcci di base del pensiero snello, come le 5S e il VSM (Value Stream Management), sono applicabili anche al PdV come reparto "produttivo" che deve soddisfare localmente e puntualmente la domanda finale. Le 5S: Separare (l'utile dall'inutilizzato), Sistemare (ogni cosa al suo posto), Spazzare (cioè tenere pulito, per meglio controllare e ispezionare), Standardizzare (attività, regole, responsabilità e comunicazioni), Sostenere (i miglioramenti, coinvolgendo il maggior numero di persone possibile) sono principi che semplificano tutte le operazioni, facilitano la lettura dei flussi fisici, permettono il miglio-

ramento continuo delle performance, passo dopo passo.

Il VSM aiuta a distinguere e scomporre le attività tra quelle che aggiungono e quelle che non aggiungono valore per il cliente: in tutti i campi della produzione come della logistica, se si punta ad aumentare l'efficienza nelle attività che già generano valore, i margini di miglioramento possono essere di qualche punto percentuale; mentre l'eliminazio-



Le ricerche ECR hanno messo in evidenza che nel 55% dei casi il consumatore è "decisamente infastidito" se non trova il prodotto che cerca

ne o la riduzione delle attività che non aggiungono valore portano benefici sempre a doppia cifra. Si pensi ai ritorni a vuoto nel trasporto, come alle doppie movimentazioni o manipolazioni, come ai percorsi poco lineari dentro a un magazzino o un PdV.

ECR significa Efficient Consumer Response. Come sempre, quando è in gioco la qualità del servizio, il miglioramento continuo, passo dopo passo, richiede l'attenzione di tutto il personale che deve essere motivato, coinvolto nelle attività e nel ritorno dei benefici, contento dell'ambiente e del proprio lavoro. Affinché il consumatore sia soddisfatto, occorre che il personale che l'interfaccia sia anch'egli soddisfatto. ■

CONVEGNO A PADOVA

Avanza la strategia “multicanale”

“La logistica e la distribuzione sono per definizione territorialità: i luoghi hanno proprie peculiarità, infrastrutture, filiere e servizi richiesti diversi. Abbiamo scelto il Triveneto per il nostro secondo convegno annuale, perché è una macroregione chiave dell’economia italiana in diversi settori, tra questi il settore del beverage alcolico, che abbiamo approfondito nella ricerca di quest’anno”, ha detto Gino Marchet, direttore scientifico dell’Osservatorio Contract Logistics della School of Management del Politecnico di Milano, aprendo il convegno “Ambiti di innovazione nella logistica: esperienze a confronto”, organizzato nella città veneta in collaborazione con Assologistica, con il patrocinio della Confindustria.

Marchet ha aggiunto: “Il quadro che è emerso dalla nostra ricerca

è quello di una logistica che diventa sempre più complessa e che grazie alle nuove tecnologie deve essere sempre più ‘Smart’. Acronimo che vorremmo interpretare come: al ‘servizio’ del cliente e della strategia aziendale; ‘multicanale’, interprete dell’evoluzione del consumatore sempre più omnicanale; ‘agile’, ossia in grado di seguire i cambiamenti con velocità; ‘resiliente’, perché è importante che il sistema logistico sappia reagire a perturbazioni temporanee limitando i rischi per i committenti; ‘tecnologi-

ca’, perché la tecnologia e il digitale sono ormai gli elementi fondamentali che abilitano l’innovazione”. Una delle maggiori esigenze per la logistica, considerando che “l’esperienza” di acquisto dei consumatori sta diventando sempre più trasversale e integrata attraverso tutti i canali di vendita, è quella di percorrere la via “multicanale”. Un aspetto che è stato dibattuto nel convegno e che è stato anche og-

gi il canale eCommerce B2c come uno strumento per rafforzare il proprio brand, integrare la gamma e aumentare le vendite del canale tradizionale, ma dal punto di vista logistico il canale tradizionale e l’eCommerce B2c risultano ancora separati. Nella Gdo diverse grandi insegne hanno attivato il canale eCommerce B2c in risposta all’ingresso di nuovi competitor, con conseguenze sul sistema logistico nel

coinvolgimento del punto vendita per l’attività di picking e in alcuni casi nella ricerca di sinergie tra canali in fase di distribuzione. Tra i Retailer no food invece l’eCommerce B2c è ormai ampiamente diffuso con volumi di vendita in crescita costante e nella logistica si osserva una forte ricerca di sinergie tra i diversi canali”, ha spiegato Marchet.

Durante il convegno, è stata presentata dall’Osservatorio, in anteprima, anche un’analisi del settore beverage alcolico. Lo studio ha

rilevato che il mercato della logistica conto terzi nel settore è pari a 231 milioni di euro, con un grado di terziarizzazione del 78%. Il beverage alcolico appare ben sviluppato dal punto di vista della logistica conto terzi, con un outsourcing “strategico” (l’affidamento di una parte rilevante del processo logistico, comprensivo almeno delle attività di trasporto e stoccaggio) diffuso oltre la media. Anche se alcune peculiarità sono specifiche di ogni comparto (vino, birra, spirits). ■



I consumatori hanno sempre più canali attraverso cui effettuare i loro acquisti, la logistica si deve adeguare a tale trend

getto della ricerca dell’Osservatorio: “In un contesto di forte cambiamento, in cui le vendite online mostrano una crescita in doppia cifra, lo sviluppo di una strategia omnicanale porta le aziende tradizionali a riconfigurare i modelli logistici spesso anche attraverso sinergie con i canali di vendita tradizionali. La configurazione del modello logistico risente delle peculiarità degli specifici settori. La ricerca ha studiato tre settori: Produttori alimentari, Gdo e Retailer no food. I produttori del settore alimentare spesso percepiscono

Industria e logistica: un'integrazione obbligata

In un convegno a Milano all'Assolombarda i due "sistemi" si sono confrontati alla ricerca di nuove soluzioni che modernizzino la nostra economia.

di **Paolo Giordano**

A Milano, si è svolta la prima edizione della manifestazione "Shipping, Forwarding & Logistics meet Industry", promossa da International Propeller Clubs, Federazione del Mare, Alsea, Assologistica e Assolombarda. La manifestazione, che avrà cadenza annuale, ha l'obiettivo di "avvicinare" sempre più i protagonisti dei vari settori della logistica con i principali attori del sistema produttivo nazionale, proponendo un confronto su come il miglioramento del sistema logistico italiano in tutte le sue componenti possa contribuire allo sviluppo e alla crescita del sistema industriale nazionale. A tale proposito, il vicepresidente di Assolombarda Rosario Bifulco, ha sottolineato che "Il nostro sistema logistico è chiamato a esprimere servizi altamente efficienti per aumentare la competitività nazionale e internazionale delle imprese e dei territori. L'Italia è, infatti, una delle principali porte di accesso all'economia dell'Europa e del Medio Oriente. Per questo è fondamentale che il nostro paese sviluppi un'efficace politica industriale per le imprese logistiche, che sia in grado di sostenere le aziende italiane nella sfida della competizione globale. Questa manifestazione rappresenta un importante momento di confronto per far emergere le opportunità di collaborazione tra i fornitori di servizi logistici e le imprese manifatturiere e abbattere le inefficienze che, secondo recenti stime, costano al sistema della produzione industriale



Nel convegno è stato sottolineata l'importanza della logistica per lo sviluppo dell'export in settori chiave della nostra economia, come l'abbigliamento

circa 13 miliardi l'anno". Riccardo Fuochi, presidente del Propeller Club di Milano, ha aggiornato l'aspetto dei rapporti industria-logistica, inquadrando in quanto sta accadendo anche fuori dai confini nazionali: "L'e-Commerce, e Amazon in maniera particolare, sta cambiando profondamente il tradizionale concetto di supply chain. Inoltre, clienti della logistica stanno anche diventando provider, fornitori a loro volta di servizi logistici. Ciò obbliga ancor di più il sistema logistico nazionale a investire in innovazione e ad allinearsi con le esigenze sia dell'industria produttiva sia della distribuzione e a trovare soluzioni principalmente in quei settori produttivi che rappresentano i punti di forza della nostra economia, come la moda, l'alimentare, la chimica e la meccanica. Occorre anche fa-

re attenzione alle novità infrastrutturali che stanno cambiando gli scenari internazionali, basti pensare al raddoppio del canale di Suez e all'allargamento di quello di Panama o all'evento epocale rappresentato dai sempre più efficienti collegamenti via ferrovia tra la Cina e l'Europa".

Nell'ottica delineata da Fuochi e da Bifulco, la manifestazione si è articolata in diversi seminari e workshop nei quali sono state affrontate le particolari tematiche logistiche in importanti settori della nostra industria, come il chimico e il farmaceutico, l'agroalimentare, il metallurgico e il meccanico. In generale, nei dibattiti che si sono succeduti nelle due giornate in cui si è articolato l'evento, sono emerse alcune problematiche anche "storiche" del rapporto industria-logistica. Il presidente della Fedespedi, Roberto Alberti, ha posto l'accento, e non è stato il solo, sul perpetuarsi in Italia dei sistemi di acquisto o vendita di materie prime o di prodotti finiti rispettivamente Cif e franco fabbrica. Ciò significa che come sistema paese, l'Italia delega ad altri non solo una parte importante di profit-

ti, ossia quelli generati dalle operazioni logistiche, ma rischia anche di perdere alla lunga il controllo su tali operazioni commerciali. A questo proposito, Gian Enzo Duci, presidente della Fedespedi, ha sottolineato: “L’aver posto oggi la logistica e l’industria ‘parallelamente’ sullo stesso piano è già un passo avanti, ma insufficiente. Quanto avviene nel mondo ci fa capire bene che se l’industria non fa della logistica un proprio strumento, se non la concepisce e valuta all’interno del suo sistema produttivo, perde in competitività. Se continuiamo a considerare l’industria e la

logistica come ‘controparti’ restiamo drammaticamente indietro: l’industria tedesca ha posto la logistica ‘dentro’ i suoi processi, ne ha fatto una parte essenziale. In Italia, usiamo ancora il franco fabbrica, affidando ‘pericolosamente’ a un terzo dove, quando, come si vende. Questo limite del nostro sistema diventa drammatico quando si tratta di affrontare mercati nuovi: come si fa a penetrarli se non si controlla la distribuzione?”.

Un dato che è emerso dai diversi dibattiti è stato anche quello della sottovalutazione da parte della politica italiana e di tanti passati governi dell’importanza della logistica. Il nostro paese oggi si trova a competere con la Francia, dove in passato il presidente Sarkozy ha imposto alle ferrovie nazionali SnCF l’acquisto di Geodis, o con la Germania, dove è passata una duplice operazione: l’acquisto da parte delle ferrovie di Stato DB del grande operatore logistico internazionale Schenker e quello da

parte delle Poste (delle quali lo Stato ha il 35% del capitale) della DHL. Oggi ci troviamo a confrontarci, nel settore

ture con i cantieri già avviati. Ciò per una mancanza di pianificazione, per un vuoto nel capitolo del rapporto costi/benefici. Su questo

aspetto abbiamo dovuto iniziare a lavorare, concretizzando un Piano generale trasporti e logistica che avesse come obiettivo ‘connettere l’Italia’, stendendo una programmazione contenente le linee guida per la valutazione degli investimenti nelle opere pubbliche, e dettando le caratteristiche che deve avere la progettazione. Abbiamo sostituito quello che prima si chiamava ‘progetto preliminare’ con il ‘progetto di fattibilità’

che valuta i fabbisogni dell’infrastruttura, le necessarie qualità tecnico-funzionali, le conformità paesaggistiche di tutela ambientale e urbanistiche, gli impatti sulla salute e sulla sicurezza dei cittadini. Ossia abbiamo anticipato in sede di progetto tutte quelle tematiche che in precedenza deflagravano in un secondo tempo a progetto in fase terminale, con l’allungamento dei tempi previsti e con il conseguente aumento dei costi”.

Come ha detto Nereo Marcucci, presidente della Confetra, “Il governo oggi sta facendo la sua parte sia per avere realizzato la riforma portuale e steso il Piano della logistica nazionale sia per il rilancio dell’intermodalità e per aver inciso fortemente sulla programmazione di Rfi per gli interventi strutturali sulla rete ferroviaria”, adesso devono fare la loro parte gli operatori della logistica e le imprese industriali per dare un nuovo impulso al nostro sistema produttivo. ■



Il ministero ha rimodulato le procedure per la valutazione delle esigenze nelle realizzazioni delle opere infrastrutturali, tenendo conto di quelle connesse con la logistica

della logistica, senza armi contro colossi, costruiti nel tempo e con finanziamenti pubblici, mentre noi ci dilungavamo in dibattiti su come “calibrare” la riforma dei porti, impresa ventennale, o delineare in termini “convegnistici” un Piano nazionale della logistica. Tale sottovalutazione è stata applicata anche a livello infrastrutturale. Come ha detto Maurizio Crispino, della Struttura tecnica di missione per l’indirizzo strategico, lo sviluppo delle infrastrutture e l’alta sorveglianza del ministero dei Trasporti, svolgendo la relazione introduttiva al seminario dedicato al tema Infrastrutture logistiche italiane nell’era della concorrenza di rotte e corridoi: “La Struttura, voluta dal ministro Graziano Delrio e affidata al professor Ennio Cascetta, in poco più di un anno di lavoro si è dovuta confrontare con molte problematiche. La prima, quella di aver trovato una situazione di scollamento tra le esigenze del paese e i progetti sul tavolo, e anche su infrastrut-

RIMINI: complesso immobiliare, prospiciente S.S. 72 (Rimini-San Marino), recintato, ampi spazi di manovra, composto da: palazzina uffici mq. 600 (climatizzati) – capannone mq. 3.000, h sotto trave mt. 5.00 circa, completi di impianti, area totale mq. 10.000 circa, ottimo stato



Palazzina Uffici



Capannone retrostante



RIMINI: immobile prospiciente S.S. Marecchia (Verucchio), di complessivi mq. 13.000 circa (di cui 11.000 ad uso stoccaggio merci/produzione e 2.000 circa ad uso mostra/uffici climatizzati), parcheggi sopraelevati (n°100 circa), recintato, ampi spazi di manovra, h sotto trave mt. 7.30 circa, completi di impianti, area totale mq. 22.600, ottimo stato



Vista da S.S. Marecchia (ingresso)



Vista dal piazzale interno



Vista dai parcheggi sopraelevati

INFORMAZIONI E DOCUMENTAZIONE A RICHIESTA

Proprietà: IMMOBILIARE G7 s.r.l.
Corso d'Augusto, 14 – Rimini (RN)
Tel. 0541/780525 – info@immobiliareg7.it

quando
l'affidabilità
è tutto...

È l'ora della svolta?

Nuovo retrattile **SENSIA**: la crisi si batte con la produttività e l'efficienza!

Un magazzino, per essere efficiente, deve impiegare carrellisti professionali e deve disporre di carrelli di altissima qualità. Mitsubishi presenta il nuovo retrattile SENSIA: il carrello che contribuirà a migliorare le Vostre prestazioni nel magazzino.

Ben 12 nuovi modelli e una scelta di tre modalità di performance: c'è un SENSIA per tutti i lavori. Dispone di ampio spazio e comfort per l'operatore, grazie anche al sistema di controllo futuristico.

La rete di concessionari Mitsubishi è formata da persone esperte e preparate, che mettono il cliente al centro delle proprie attività. Finanziamenti, leasing, noleggio a breve o lungo termine, programmi di manutenzione, garanzie a 24 mesi, ricambi entro 24 ore, carrelli nuovi o usati: sono solo alcune delle nostre proposte per aiutarVi a raggiungere i Vostri obiettivi.



SENSIA

Per ulteriori informazioni:
mitsubishicarrelli.com



Qualità | Affidabilità | Value for Money

 **MITSUBISHI
FORKLIFT TRUCKS**