

# €uromerci

**IL MENSILE DELLA LOGISTICA**

“Il nostro impegno e il nostro obiettivo è far finalmente crescere e valorizzare la logistica nel sistema paese”



Andrea Gentile  
Presidente di Assologistica

## IV PACCHETTO FERROVIARIO: CI SONO PUNTI INTERROGATIVI

### EDITORIALE

Nasce Mercitalia,  
ma sarà un fiocco “rosa”?

### MEZZOGIORNO

Economia e portualità,  
un binomio da valorizzare

### INTERMODALITÀ

L'assurdo pasticcio  
degli incentivi

# 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](http://prologis.com)



**PROLOGIS.**



## IL GRUPPO FS HA VARATO MERCITALIA ma sarà un fiocco "rosa"?

NELLA CONFERENZA STAMPA DI PRESENTAZIONE DEL BILANCIO 2016 DEL GRUPPO FS, L'AMMINISTRATORE DELEGATO RENATO MAZZONCINI HA SOTTOLINEATO CON ENFASI LA NASCITA, DATATA PRIMO GENNAIO 2017, DELLA HOLDING MERCITALIA CHE RIUNISCE LE VARIE STRUTTURE, A PARTIRE DA TRENITALIA CARGO E DA FS LOGISTICA, CHE ALL'INTERNO DEL GRUPPO SI SONO OCCUPATE DEL SETTORE. CERTAMENTE UN EVENTO IMPORTANTE, NON FOSSE ALTRO PERCHÉ SONO VENT'ANNI E OLTRE CHE DENTRO L'AZIENDA SI DISCUTE SULL'"AUTONOMIA" DEL SETTORE MERCI, PER FAR FRONTE ALL'ETERNA "DIPENDENZA" DAL SETTORE PASSEGGERI. CHE CI SIANO CAMBIAMENTI NELL'ORGANIZZAZIONE DEL COMPARTO TRASPORTO MERCI DEL GRUPPO NON È CERTO UNA NOVITÀ: NEGLI ULTIMI ANNI, IL GIOCO PREFERITO DELL'AZIENDA È STATO QUELLO DELLE "TRE CARTE", RIMESCOLANDO DI CONTINUO NOMI DI SOCIETÀ, METTENDO IN PIEDI "RISTRUTTURAZIONI". SENZA CAMBIARE IL RISULTATO, OSSIA LA COSTANTE PERDITA DI TRAFFICO: NELL'ERA DI MORETTI E ANCHE DOPO, DAL 2008 AL 2015, TRENITALIA È PASSATA DAL COPRIRE L'80% DEL TRAFFICO FERROVIARIO MERCI DEL PAESE AL 61%. TRAFFICO CHE HA PERSO NEGLI STESSI ANNI 20 MILIONI DI TRENI CHILOMETRO, UN'EMORRAGIA CHE È STATA FRENATA SOLO GRAZIE ALLE IMPRESE FERROVIARIE ADERENTI A FERCARGO. POSSIAMO CAPIRE L'"ENTUSIASMO" DEL DOTTOR MAZZONCINI, MA DATA LA RECENTE STORIA DELLE FS E DELLE SUE SCELTE NEI CONFRONTI DELLE MERCI, GLI "ANNUNCI" DA SOLI NON SONO MOLTO RASSICURANTI. L'AMMINISTRATORE DELEGATO, NELL'AUDIZIONE ALLA CAMERA DEL 22 MARZO 2016, AVEVA GIÀ DICHIARATO CHE "LE MERCI TORNANO AL CENTRO DELLA STRATEGIA DELLE FERROVIE DELLO STATO". AMMESSO E NON CONCESSO CHE CI SIANO MAI STATE. QUEL GIORNO, SE NON ANDIAMO ERRATI, DICHIARÒ CHE NEL SETTORE SAREBBERO STATI INVESTITI 500 MILIONI DI EURO, POI, ADESSO, LA DOTAZIONE È SALITA A 1.500 MILIONI, COSÌ DISTRIBUITI: 1,1 MILIONI IN MATERIALE ROTABILE (125 LOCOMOTORI NUOVI E UN VASTO PROGRAMMA DI RIQUALIFICAZIONE DEL PARCO CARRI), 300 MILA INVESTITI SUI TERMINALI E 100 MILA IN "TECNOLOGIE". INOLTRE, MAZZANTINI HA SOTTOLINEATO CHE "NON ESCLUDIAMO ACQUISIZIONI DI AZIENDE DEL SETTORE GOMMA, PER ASSICURARE AI CLIENTI SERVIZI SULL'ULTIMO MIGLIO". UN "PACCHETTO" COMPLETO DI INTENTI E UNA VALANGA DI "NUMERI". SU COME REALIZZARE IL TUTTO, IN QUALE ARCO TEMPORALE (CONSIDERANDO CHE LE LOCOMOTIVE NON SONO FIAT 500), SU QUALI SERVIZI METTERE IN CAMPO, SU QUALI PORTI PUNTARE, SULLA STRATEGIA OPERATIVA, NON SI SA ANCORA NULLA. VISTA L'ESPERIENZA PASSATA, CIÒ È PERLOMENO PREOCCUPANTE.

# 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

Intervista con Andrea Gentile, presidente di Assologistica

**IL NOSTRO OBIETTIVO: FAR CRESCERE  
LA LOGISTICA NEL SISTEMA PAESE**

8

Mezzogiorno

**ECONOMIA E PORTUALITA':  
UN BINOMIO DA VALORIZZARE**

14

Sostenibilità

**"LNG VALTELLINA", UN PROGETTO  
CHE FA BENE ALL'AMBIENTE**

32

A Livorno, il 2° Forum della portualità

**"FARE SISTEMA" DA SLOGAN  
A NECESSITA'**

36

Intermodalità

**IL PASTICCIO  
DEGLI INCENTIVI**

38

Trasporto su rotaia

**IL IV PACCHETTO FERROVIARIO,  
CON QUALCHE PUNTO INTERROGATIVO**

40

Primo Piano

**LA MISSION DI BANCA IFIS IMPRESA:  
SOSTENERE LE PICCOLE-MEDIE AZIENDE**

42

Primo Piano

**L'EXPORT DIGITALE DI BENI DI CONSUMO  
CRESCA A RITMI MOLTO SOSTENUTI**

44

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

4

**NEWS**

12

**DALLE AZIENDE**

18



Il progetto "LNG Valtellina", promosso dal gruppo Manganetti Spedizioni, insieme a Levissima, mira a sviluppare la diffusione dell'impiego di carburanti alternativi nella regione alpina, in provincia di Sondrio (il servizio a pag. 32)



Nel nostro paese, l'export digitale di beni di consumo sta crescendo a ritmi molto sostenuti: l'anno scorso ha raggiunto un valore di mercato pari a 7,5 miliardi di euro. Il fashion è il settore "guida" (il servizio a pag. 44)



# AGGIUNGI VALORE ALLA TUA SUPPLY CHAIN PER IL SETTORE FASHION.



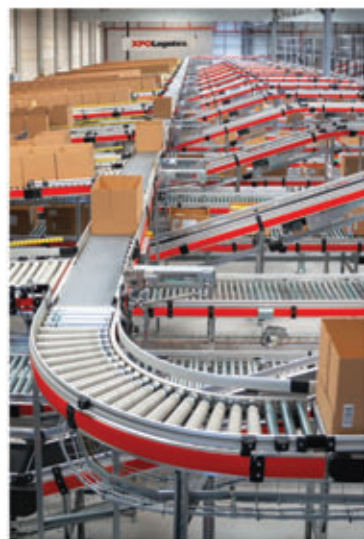
Ottimizzazione dei flussi, controllo dei costi, attività a valore aggiunto, gestione ordini e resi... Da XPO Logistics conosciamo e condividiamo le vostre sfide imprenditoriali. È per questo che vi dedichiamo soluzioni logistiche su misura, indipendentemente dalla vostra dimensione aziendale e dalla natura dei vostri prodotti del settore Fashion, ... Con 42 depositi sul territorio nazionale e degli interlocutori esperti nel costruire relazioni di elevata qualità, mettiamo tutta la nostra competenza al vostro servizio. Per superare le vostre sfide logistiche in Italia ed in Europa, potete contare su di noi.

## #1 LEADER

della logistica dell'e-commerce

### SOLUZIONI SU MISURA:

- CO-PACKING
- REVERSE LOGISTICS
- PROCESSI MANUALI ED AUTOMATIZZATI
- COSTUMER CARE



Contattateci: +39 02 92 00 3201 | [commerciale@xpo.com](mailto:commerciale@xpo.com) > [it.xpo.com](http://it.xpo.com)

## Una domanda interna flebile

Nell'area euro, si respira un'aria di maggiore ottimismo. Alcuni dati sono incoraggianti e fanno sperare in un rafforzamento della ripresa economica. Ad esempio, nell'industria manifatturiera, i giudizi degli imprenditori sugli ordini migliorano, in particolare, su quelli esteri; a gennaio la produzione industriale destagionalizzata è aumentata dello 0,9% rispetto al mese precedente, sostenuta dalla crescita dei beni strumentali (più 2,8%); la produzione industriale è prevista crescere con ritmo sostenuto ma in lieve decelerazione durante l'orizzonte di previsione (più 0,6% nel primo trimestre 2017, più 0,5% nel secondo e più

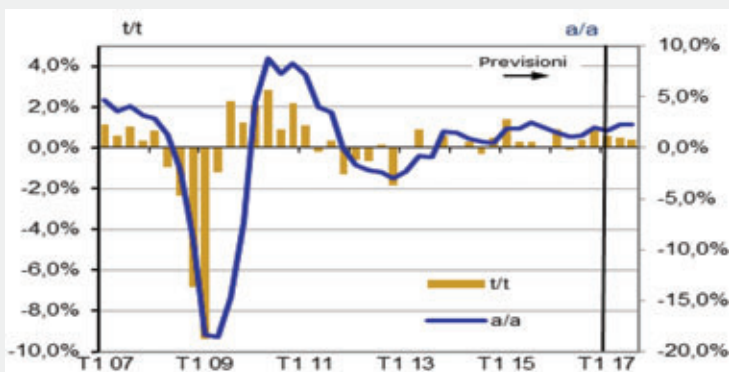


0,4% nel terzo). Rispetto all'Italia, quindi, i dati dell'area sono più favorevoli e, principalmente, più stabili (in gennaio, la nostra produzione industriale è diminuita, per poi ricrescere in febbraio). Il problema della ripresa si gioca molto sulla domanda interna, in Francia e in Germania, ad esempio, la crescita del Pil nel IV trimestre del 2016 è stata trainata proprio da un miglioramento dei consumi (cresciuti in Francia dell'1,8%). Su questo fronte il nostro paese è ancora debole (con i consumi essenzialmen-

### Eurozona: produzione industriale

Fonte: Eurostat

(dati destagionalizzati e corretti per numero di giornate lavorative)



### Eurozona: crescita del Pil

Fonte: Eurostat

(dati destagionalizzati e corretti per numero di giornate lavorative)



### Eurozona: previsioni 2017

Fonte: Eurostat

(variazioni %, dati destagionalizzati e corretti per numero di giornate lavorative)

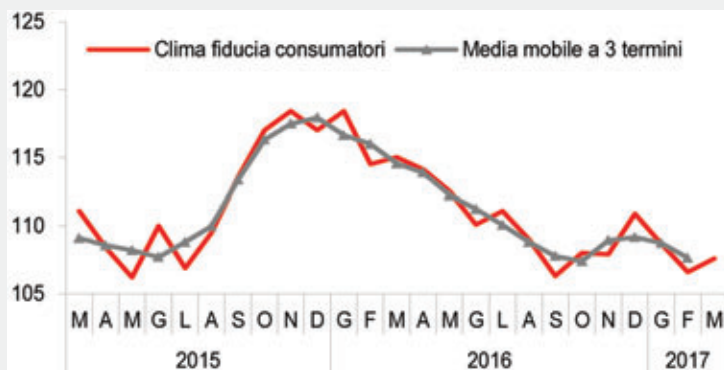
	T1 2017		T2 2017		T3 2017		2017 Acquisito
	t/t	a/a	t/t	a/a	t/t	a/a	
Prod. Indust.	0,6	1,8	0,5	2,4	0,4	2,4	2,0
PIL	0,4	1,6	0,5	1,7	0,4	1,7	1,6
Consumi	0,4	1,5	0,4	1,6	0,4	1,7	1,5
Investimenti	0,5	1,6	0,7	1,1	0,6	2,4	1,7
Inflazione		1,8		1,8		1,7	1,6



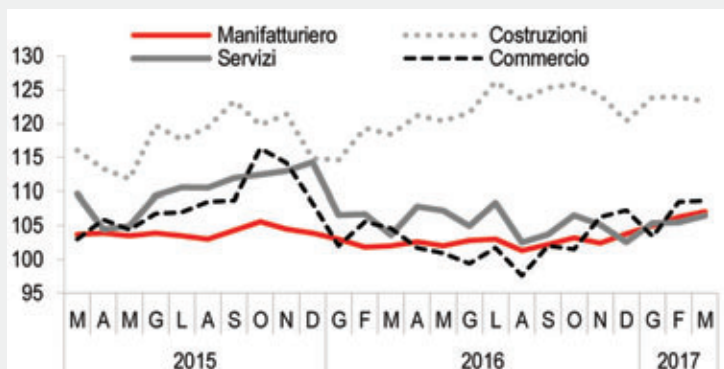
## Clima di fiducia in Italia

Fonte: ISTAT

(dei consumatori, mar. 2015-mar. 2017, indici destagionalizzati, base 2010=100)



(delle imprese, mar. 2015-mar. 2017, indici destagionalizzati, base 2010=100)



te centrati su spese per la casa e per l'alimentazione). Il nostro incremento del Pil si continua a fondare sull'esportazione.

A proposito della Francia, c'è da sottolineare che sta continuando l'impegno del governo per ridurre entro il 2017 sotto il 3% il rapporto tra debito pubblico e Pil. In questa direzione, nel 2016 si sono raggiunti risultati positivi: la spesa pubblica (379,8 miliardi di euro) è diminuita dello



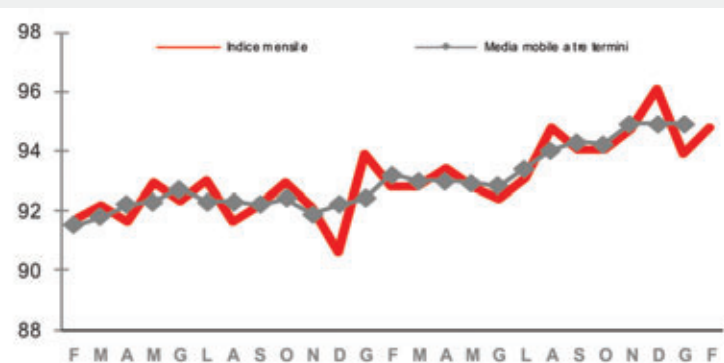
0,5% rispetto al 2015; gli esborsi a beneficio di dipartimenti, regioni e comuni sono stati pari a 46,5 miliardi di euro, con una riduzione di circa 4 miliardi; le entrate sono aumentate (304 miliardi di euro in totale, rispetto ai 299,7 miliardi del 2015). Tale miglioramento è stato dovuto principalmente alla crescita delle entrate fiscali (più 4 miliardi di euro).

Tornando all'Italia, a marzo l'indice del clima di fiducia dei consumatori è aumentato da 106,6 a 107,6 rimanendo sul livello medio del periodo gennaio-febbraio 2017, ma non invertendo la tendenza al ribasso vissuta per tutto il 2016. Migliore l'andamento del clima di fiducia delle imprese con l'indice che ha registrato un incremento (da 104,3 a 105,1), >

## Produzione industriale

Fonte: ISTAT

(febb. 2015-febb. 2017, indice destagionalizzato e media mobile a tre termini)



## Commercio al dettaglio

Fonte: ISTAT

(febb. 2015-febb. 2017, dati destagionalizzati in valore, variazioni % sul mese prec.)



raggiungendo il livello più elevato da gennaio 2016. La continua “debolezza” della nostra domanda interna è stata confermata anche dal dato che riguarda il commercio al dettaglio del mese di febbraio: si è registrata una flessione delle vendite sul mese precedente dello 0,3% in valore e dello 0,7% in volume, mentre sullo stesso mese del 2016, il decremento è ancora più forte con l'1,0% in valore e il 2,4% in volume. Per i prodotti alimentari si è rilevata una diminuzione

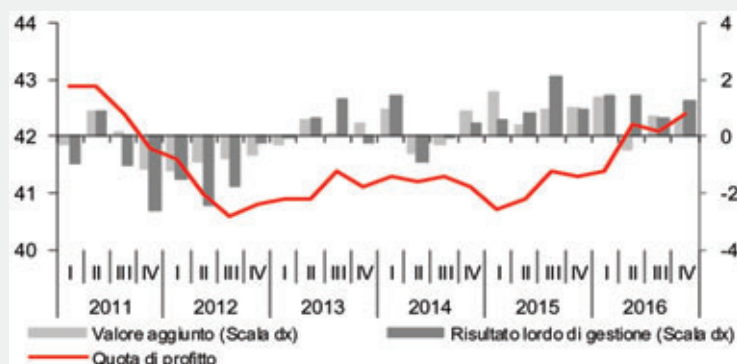


dell'1,2% in valore e del 4,8% in volume. Anche le vendite di prodotti non alimentari sono state in flessione. ■

## Società: quote di profitto

Fonte: ISTAT

(escluse finanziarie, valori % trimestrali, dati grezzi)



## Finanza pubblica

(2015-2016, valori % trimestrali, dati grezzi)

Fonte: ISTAT

RAPPORTI CARATTERISTICI	IV trim 2016	IV trim 2015	IV trim 2016 meno IV trim 2015	I-IV trim 2016 meno I-IV trim 2015
	Valori percentuali		Punti percentuali	
Entrate totali/Pil	53,7	54,8	-1,1	-0,7
Uscite totali/Pil	56,0	57,2	-1,2	-0,9
Uscite totali al netto interessi/Pil	52,0	53,1	-1,1	-0,7
Indebitamento (accreditamento)/Pil	-2,3	-2,3	0	0,3
Saldo corrente/Pil	0,9	2,5	-1,6	-0,5
Saldo primario/Pil	1,7	1,7	0	0
Pressione fiscale	49,6	50,2	-0,6	-0,4



LES ECHOS

## Francia: la buona salute delle banche

Come le loro concorrenti europee, le banche francesi hanno vissuto momenti di forte difficoltà. Ad esempio, la Société Générale ha sofferto perdite per circa 5 miliardi di euro causa l'“affaire Kerviel” ed è restata invischiata pesantemente nella

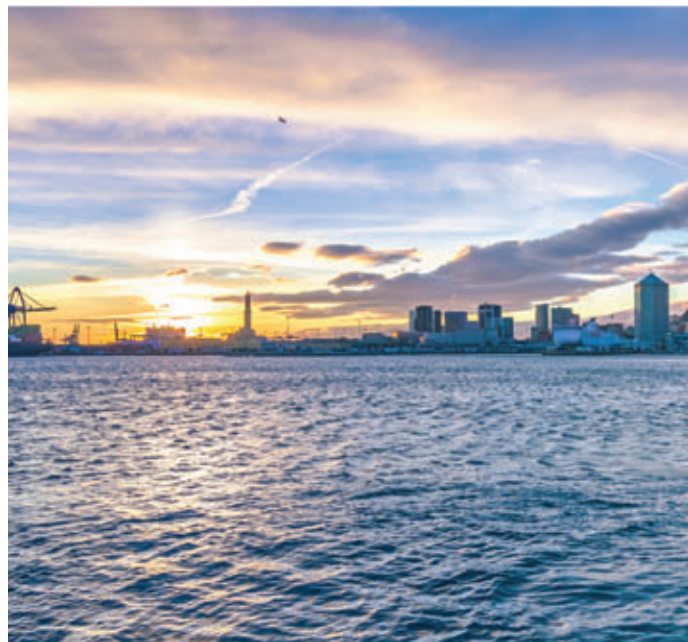
crisi dei subprime, mentre la BNP Parisbas è incappata nell'ammenda americana di 8,9 miliardi di dollari per l'accusa di aver violato l'embargo statunitense. Queste gravi

disavventure, paradossalmente, alla fine, sono risultate utili per gli istituti francesi, che sono stati spinti a imboccare la via di una ristrutturazione delle attività di investimento. Una ristrutturazione che ha permesso loro, in generale, di essere meno colpite dalle conseguenze della crisi produttiva, economica, finanziaria attraversata negli ultimi anni dall'Europa. Crisi che ha avuto effetti molto negativi, ad esempio, sulle banche italiane che hanno dovuto, e ancora oggi devono confrontarsi con forti e gravi insolvenze. In Italia, più di un prestito su dieci rischia di non essere rimborsato. In Francia, siamo a meno del 4%. La ristrutturazione degli istituti, affiancata anche da una politica di forte concentrazione, ha portato le banche d'oltralpe a diversificare notevolmente l'attività, riducendo drasticamente quella tradizionale. Un modello che si è rilevato particolarmente adatto per attraversare periodi come l'attuale caratterizzato da tassi d'interesse molto bassi. In Francia, le banche hanno sviluppato nuovi “mestieri”: dalla locazione a lunga durata di autoveicoli, come ha fatto BNP Parisbas, alla telesorveglianza, settore nel quale Credit Mutuel è diventato leader sul mercato nazionale. Così facendo i ricavi sono stati spalmati su una vasta gamma di servizi e anche di vendita di prodotti (attività importante, ad esempio, per Crédit Agricole). Oggi, si valuta che l'attività tradizionale, anche di quelle più propriamente “commerciali”, non incida sui bilanci delle banche per più del 15%. Molto sviluppata è stata anche la branca delle assicurazioni, specialmente da parte degli istituti specializzati nella concessione di mutui. ■



INNOVAZIONE E COOPERAZIONE PER LO SVILUPPO DEL CLUSTER MARITTIMO EURO-MEDITERRANEO

[WWW.GSWEEK.IT](http://WWW.GSWEEK.IT)



**29 - 30 Giugno 2017**  
**PALAZZO SAN GIORGIO**  
**GENOVA**

MAIN CONFERENCE OF

 **genoa**  
**shipping**  
**week**

COMITATO PROMOTORE:



LA SOCIETÀ DI SERVIZI PORT & LOG

PARTNER ISTITUZIONALI:



ORGANIZZATO DA:



IN COLLABORAZIONE CON:



## Il nostro obiettivo: far crescere la logistica nel sistema paese

“Il mondo cammina veloce. L'Italia non può più permettersi di considerare la logistica come un fattore 'secondario'. L'associazione è impegnata affinché il governo porti avanti e concretizzi rapidamente nel settore le scelte che ha finora fatto”, sottolinea Gentile.

di **Paolo Giordano**

**A**ndrea Gentile, ravennate, da venti anni direttore generale di Docks Cereali, società del Gruppo Petrolifera Italo Rumena-PIR, che gestisce il più grande terminal del Mediterraneo per lo stoccaggio e la movimentazione di cereali, sfarinati e materie prime per la produzione di mangimi, è stato nominato recentemente presidente di Assologistica. Un manager, quindi, esperto di trasporto marittimo, di terminal, di porti, ma anche con una lunga esperienza, ultraventennale, vissuta nell'associazione dei logistici italiani, nella quale ha ricoperto diversi incarichi, non ultimo quello di vicepresidente. Non per nulla la prima osservazione che fa in apertura dell'intervista è rivolta ad Assologistica, mettendone in risalto il punto di forza: “L'associazione deve sempre più valorizzare la sua plurirappresentanza, ossia il fatto che al suo interno sono presenti tutti i settori, tutte le 'anime' del processo logistico. Un dato che fa di Assologistica un interlocutore importante nei confronti delle istituzioni perché capace di interpretare tutte le istanze del settore logistico nel suo complesso”.

**LA PRIMA DOMANDA, DATA LA SITUAZIONE ECONOMICA DEL PAESE, CI PARE D'OBBLIGO: I SEGNALI DI CRESCITA SONO DEBOLI E CONTRADDITTORI, INFATTI LA PRODUZIONE INDUSTRIALE UN MESE CRESCE E QUELLO DOPO FLETTE. INOLTRE, I MIGLIORAMENTI SONO PIÙ LENTI RISPETTO ALL'AREA EURO E, QUINDI, RISCHIAMO DI AUMENTARE IL NOSTRO GAP. QUALI LE SUE VALUTAZIONI?**

La situazione è quella che lei ha citato: siamo davanti a dati che sottolineano ancora una situazione di precarietà, diciamo di “volatilità”. La produzione industriale, in effetti, è cresciuta sensibilmente in dicembre, poi è calata in gennaio ed è risalita dell'1% in febbraio sul mese precedente e dell'1,9% su base annua. Ci sono, però, anche dati più positivi: l'ultima rilevazione Istat sul fatturato dell'industria, relativa a febbraio, mostra un aumento, su gennaio, del 2,8%, mentre gli ordinativi vanno ancora meglio con un più 5,3%, un dato significativo, specialmente nella sua componente estera, che cresce del 10,8%. Per il fatturato, anche dell'industria manifatturiera, seppur in maniera

altalenante, la tendenza è quella della crescita. Infatti, da dicembre 2015 a oggi, l'indice Istat destagionalizzato ha visto un incremento di oltre 7 punti. Dobbiamo anche dire che l'industria, come il paese nel suo complesso, sta in “mezzo al guado”: le riforme strutturali che sono state portate avanti, probabilmente anche perché recenti, ancora non hanno dato tutti i frutti sperati, mentre altre sono ancora da fare. Le incertezze politiche hanno avuto e continuano ad avere conseguenze non positive o non ancora definite, come, ad esempio, nella formulazione della spending review...

**LE INCERTEZZE, IN TERMINI SIA ECONOMICI SIA POLITICI, SI MANIFESTANO ANCHE A LIVELLO MONDIALE. COME “LEGE” LA SITUAZIONE INTERNAZIONALE?**

Ci sono diffusi segnali di difficoltà. L'economia Usa ha avuto un rallentamento nel IV trimestre del 2016 e il Chicago Business Barometer, uno degli indicatori più significativi sullo stato di salute della manifattura americana, è salito a marzo di 0,3 punti su febbraio, ma sta confermando un andamento al-



talenante, con picchi e flessioni. Infatti, è cresciuto di sette punti a febbraio su gennaio, ma dopo averne persi oltre tre e mezzo nel primo mese dell'anno su dicembre. Quindi, siamo in presenza di una notevole variabilità. Anche nell'altro capo del mondo, in Cina, si sta vivendo una situazione per certi versi nuova: alla fine di quest'anno, la previsione della crescita del Pil si attesta al 6,5%, ancora in calo sul dato del 2016. Il premier Li Keqiang ha anche sottolineato la "necessità di controllare rischi sistemici", con particolare riferimento al deficit pubblico, e ha annunciato ulteriori tagli nella produzione di acciaio

finizione del direttore generale del Fmi Cristine Lagarde. Quindi, lo sviluppo dell'economia mondiale è molto legato, particolarmente in questo momento, all'evolversi della politica. Non sfugge a tale situazione l'Unione europea: la Brexit, le elezioni presidenziali francesi, la prossima scadenza, in settembre, della consultazione elettorale in Germania sono tutti appuntamenti che contribuiscono al clima di incertezza. Il nostro paese è pienamente dentro questo scenario di precarietà. Uno scenario che non ci aiuta, che si aggiunge alle nostre forti problematiche interne, basti pensare a quelle mai risolte del



ANDREA GENTILE



*"Il sistema industriale italiano, anche per effetto della crisi, sta iniziando finalmente a interpretare la logistica come una componente della filiera produttiva", dice Gentile*

e carbone, oltre a un contenimento degli investimenti statali, fatti salvi quelli già destinati alla realizzazione di infrastrutture ferroviarie e stradali. Inoltre, il recentissimo rapporto del Wto prevede per il 2017 una ripresa del commercio mondiale, che dovrebbe crescere in volume del 2,4%, dopo la brusca flessione del 2016. Una previsione, però, come sottolinea lo stesso rapporto, che è sotto la "minaccia del protezionismo", una specie di "spada di Damocle sulla crescita globale", secondo la de-

Mezzogiorno, e che, soprattutto, frena nuove iniziative e nuovi investimenti, principalmente esteri.

**LEI PRIMA HA CITATO UN DATO: LA CRESCITA, DEL 10,8%, IN FEBBRAIO DEGLI ORDINATIVI ESTERI ALLA NOSTRA INDUSTRIA. UN DATO CHE SOTTOLINEA, DA UN LATO, L'IMPORTANZA AI FINI DELLA CRESCITA DELLA LEVA EXPORT E, DALL'ALTRO, L'IMPORTANZA DELLA LOGISTICA. PER LE NOSTRE ESPORTAZIONI SERVE UNA LOGISTICA**

**PIÙ EFFICIENTE. PURTROPPO, PERÒ, L'INDUSTRIA E LA LOGISTICA SONO DA NOI DUE "MONDI" SEPARATI, STORICAMENTE "LONTANI", CON UNO, QUELLO LOGISTICO, MOLTO SOTTOVALUTATO. LO TESTIMONIA L'USO ANCORA ESTESO DA PARTE INDUSTRIALE DEL "FRANCO FABBRICA". QUALI LE CAUSE DI TALE SITUAZIONE?**

È vero che la logistica in Italia è stata sottovalutata e che l'industria ha sempre dedicato ben più attenzione al "segmento prodotto". Non dimentichiamoci, però, che dal 2008 nel mondo le cose sono molto cambiate, la crisi e la globalizzazione hanno "mischiato" le carte e hanno posto in evidenza i limiti di certi comportamenti. Ciò che poteva essere dato per buono prima di tale data, non lo è stato più dopo. Anche i rapporti nel nostro paese tra industria e logistica non sono sfuggiti a questo assioma. Penso, infatti, che il sistema produttivo nazionale abbia iniziato a capire che per essere competitivo deve porre sempre più in primo piano anche il "come" acquista le materie prime e "come" vende il prodotto finito, ossia abbia cominciato a guardare con più interesse alla logistica, iniziando a considerarla come parte integrante del pro-



*“Al paese serve un rilancio del trasporto ferroviario merci e dell’intermodalità”, sottolinea il presidente di Assologistica*

cesso produttivo. Credo che oggi, in Italia, questo stia accadendo. E’ evidente che non si cambia atteggiamento da un giorno all’altro, ma penso che stiamo sulla strada giusta per una maggiore considerazione, per una valorizzazione dell’aspetto logistico. Auspico che tale processo di crescita vada a incidere anche sul “franco fabbrica” e dei segnali in questo senso si iniziano a cogliere.

**MI SOFFERMO SUI RAPPORTI INDUSTRIA-LOGISTICA. SU EUROMERCI ABBIAMO SPESSO SOTTOLINEATO, E LO HANNO FATTO ANCHE DIVERSI SOCI DI ASSOLOGISTICA, UN ASPETTO NEGATIVO: LA PRESSIONE CONTINUA SUI PREZZI E IL RICORSO A UNA CONCORRENZA AL RIBASSO, CON UNA SOTTOVALUTAZIONE DELL’ELEMENTO “QUALITÀ” DEL SERVIZIO. LA SUA OPINIONE IN PROPOSITO?**

■ E’ un problema che esiste e che si è acuito a seguito della crisi e della necessità di contenere i costi, ma è un gioco al ribasso, che, in prospettiva, arreca gravi danni all’intero sistema produttivo nazionale. Bisogna, per aumentare la competitività, guardare alla professionalità e all’efficienza, in primo luogo

nei confronti internazionali, e non limitarsi a puntare all’abbassamento della tariffa del servizio, specialmente nei processi di affidamento in outsourcing di pratiche logistiche. Spesso tali prassi



*“La riforma della governance dei porti è stato un passo importante, pur con dei limiti, compiuto dal ministro Delrio per modernizzare la nostra portualità”, assicura Gentile*

finiscono nel coincidere con l’illegalità e con l’uso distorto di maestranze. Qui entrano in gioco varie istanze dell’amministrazione pubblica, come gli ispettorati del lavoro, che devono far rispettare le regole. Assologistica

ha fatto propria la bandiera della legalità: essere più o meno competitivi deve dipendere dalle proprie capacità e non da una concorrenza sleale o da “scorciatoie”, come quelle di usare cooperative che aprono e chiudono ogni sei mesi e sfruttano, sottopagandoli, i lavoratori.

**A PROPOSITO DELLA “VALORIZZAZIONE” DELLA LOGISTICA NEL CONTESTO DELL’ECONOMIA NAZIONALE, COME VALUTA IL LAVORO DEL MINISTRO DELRIO?**

■ Credo che debba essere rivolto un plauso a quanto fino a oggi fatto dal ministro. Siamo di fronte a un’autentica inversione di tendenza, a una rivoluzione nell’approccio ai problemi, e non solo a parole. La riforma portuale, l’impegno per lo sviluppo dell’intermodalità e il varo del ferrobonus e del marebonus - che speriamo si concretizzino veloce-

mente, specie dopo il parere favorevole di Bruxelles - sono state scelte importanti e incisive. Certamente sui porti si poteva fare prima per i tempi e qualcosa meglio per i contenuti, riducendo, ad esempio, ancora il numero delle



Autorità portuali, ma conosciamo le difficoltà che presenta il paese su questi temi, non abitiamo sulla luna. Difficile e complicato battere le storiche, italiane logiche dei “campanili”. Su questa linea esiste anche la necessità di ridiscutere il piano aeroporti per rilanciare il trasporto cargo aereo, un altro settore importante, specie in termini di valore. In generale, credo che adesso occorra andare avanti sul percorso intrapreso da Delrio perché il paese ha la necessità di recuperare velocemente terreno sulla via di dare efficienza alla mobilità delle merci. In questa direzione, penso che nei prossimi due anni ci giocheremo tante delle chance a nostra disposizione. Oggi, il “tempo” è un fattore determinante, anche se in Italia, purtroppo, è sottovalutato.

**UNO SNODO IMPORTANTE È RAPPRESENTATO DAL TRASPORTO FERROVIARIO MERCI, ANCHE ALLA LUCE SIA DELLE NOVITÀ INFRASTRUTTURALI SUL FRONTE ALPINO SIA DEGLI OBIETTIVI FISSATI DALL'UNIONE EUROPEA. COME VEDE QUESTO ASPETTO?**

▮ Dicevo prima che il ministro si è impegnato sul tema, fissando per l'intermodalità anche obiettivi precisi. Inoltre, finalmente, ha indirizzato le scelte di Rfi nella direzione di rafforzare il trasporto merci su ferro. All'appello manca Trenitalia, mentre stanno lavorando bene le altre imprese ferroviarie, che negli ultimi anni hanno tenuto di fatto in piedi il settore. Cercheremo di capire meglio cosa il Gruppo FS voglia fare con la nuova holding Mercitalia, annunciata con toni “forti”, ma, appunto, poco chiari. Nell'epoca di Moretti il trasporto merci è stato fortemente ridimensionato, sacrificato sull'altare dell'alta velocità e del trasporto passeggeri. Le FS hanno presentato un bilancio positivo, adesso devono misurarsi seriamente sulle merci. Il governo deve tenerlo presente.

E' indispensabile se vogliamo sfruttare le opportunità che abbiamo, rappresentate dal fatto che nel nostro paese si incrociano quattro corridoi europei. Dobbiamo realizzare una “rete” di collegamenti, anche ferroviari, fra porti principali e interporti che permettano di configurare realmente il nostro paese

piacere. Adesso dobbiamo proseguire nel nostro lavoro. Ribadisco che Asso-logistica è la “casa” di tutti gli operatori del settore in qualsiasi branca lavorino. Questa sua “multirappresentanza” è un elemento di grande forza che dobbiamo sfruttare, che dobbiamo far valere nei confronti delle istituzioni e



*Un cargo aereo nella fase di carico. Un altro settore del trasporto merci nazionale che deve essere ristrutturato*

come quella “piattaforma europea” di cui parliamo da anni. E dobbiamo mettere in piedi servizi efficienti.

**HO RISERVATO L'ULTIMA DOMANDA AL TEMA ASSOLOGISTICA. QUAL È STATO L'IMPATTO CON LA NUOVA NOMINA A PRESIDENTE? QUALI I PROPOSITI DELL'ASSOCIAZIONE?**

▮ Come le sottolineavo prima che iniziassi l'intervista, l'impatto è stato positivo, anche perché frequento l'associazione da oltre vent'anni e la conosco molto bene. Colgo l'occasione per ringraziare ancora gli amici e i colleghi che hanno pensato a me per tale nomina, cosa che mi ha fatto molto

della politica. Il primo processo dobbiamo portarlo a termine al nostro interno: dobbiamo trovare attraverso il dialogo e il confronto un'unità di intenti e di obiettivi, perché separati non andiamo da nessuna parte. Quindi dobbiamo dialogare con tutta la filiera, a partire dall'industria. Il risultato di tale lavoro di sintesi lo dobbiamo far valere all'esterno, come dicevo, nei confronti del governo, del parlamento, sui tavoli delle altre organizzazioni, dalla Confindustria alle organizzazioni sindacali. Come dicevo poc'anzi, abbiamo poco tempo perché il mondo cammina rapidamente, tempo che dobbiamo usare nel miglior modo possibile.

## A Verona, convegno sullo sviluppo intermodale

Promosso dal Consorzio Zai interporto Quadrante Europa e da Lugo Terminal, si è svolto a Verona il convegno dal titolo "Opportunità di sviluppo del traffico intermodale lungo l'as-



se adriatico". Un'iniziativa che ha voluto sottolineare, anche presentando ufficialmente il collegamento intermodale Verona-Puglia, varato da Lugo Terminal, che gestisce due piattaforme logistiche molto centrate sul trasporto ferroviario, una, appunto a Lugo, Ravenna, e l'altra a Giovinazzo, Bari, il rilievo che deve assumere nel sistema logistico nazionale e nella movimentazione delle merci l'intermodalità. Il Quadrante Europa, ha sottolineato il direttore Nicola Boaretti, è fortemente impegnato in questo senso, come dimostra il fatto di aumentare costantemente il livello del proprio traffico ferroviario e combinato, che ha raggiunto dati record nel 2016. Va in tale direzione anche il recente accordo con Rete Ferroviaria Italiana-Rfi che ha dato il via a un programma di potenziamento delle infrastrutture ferroviarie dell'interporto che tende a creare le condizioni affinché sia in grado nell'arco di dieci anni di rispondere a ogni esigenza del trasporto merci su ferro, come ricevere treni da 750 metri. Il costo di tale programma si valuta intorno ai 40 milioni di euro. Durante i lavori del convegno, Rfi e il Brenner Corridor Platform hanno sottolineato lo stato dei lavori degli interventi infrastrutturali sia sull'asse adriatico sia sul valico del Brennero che permetteranno di aumentare notevolmente la capacità della linea, di aumentare la lunghezza dei treni fino a 750 metri e di adeguare la linea al profilo P400 per quanto riguarda le gallerie. L'importanza del trasporto ferroviario e dell'intermodalità è stata messa in evidenza anche dal segretario generale di Assologistica Jean Francois Daher che ha ricordato gli obiettivi fissati nel settore dall'Unione europea. "Un settore, quello intermodale, che ha perso mol-

ti colpi negli ultimi anni, aumentando il gap di efficienza logistica che storicamente abbiamo con altri importanti nostri competitor europei. Gli operatori del settore devono cogliere positivamente lo sforzo che il ministro Delrio sta compiendo per ridare vita al combinato strada-ferrovia. Quanto hanno appena fatto in Svizzera il gruppo ferroviario SBB e l'Astag, l'associazione degli autotrasportatori, firmando un documento congiunto, che chiedono nuova attenzione al governo e a tutti i livelli istituzionali per lo sviluppo del combinato e una maggiore integrazione fra le due modalità, è un segnale molto significativo di quanta rilevanza la ferrovia merci abbia fuori dai nostri confini", ha detto Daher.

## Dichiarazione della Ue sulla sicurezza stradale

I ministri dei Trasporti dei paesi dell'Unione europea hanno firmato a Malta, alla presenza della commissaria Violeta Bulc, la dichiarazione sulla sicurezza stradale. Il ministro Graziano Delrio ha sottolineato nel suo intervento i risultati raggiunti in Italia su questo problema: "Il nostro lavoro ha dato frutti incoraggianti, ma non ancora sufficienti per rag-



*Nel 2015 le vittime della strada in Italia sono state 3.419, delle quali 601 erano pedoni, circa il 28%*

giungere l'obiettivo che l'Europa si è data, ossia di dimezzare entro il 2020 il numero delle vittime, rispetto al 2010. Infatti, dal 2010 a oggi il calo delle vittime sulle strade è stato del 21% e dal 2015 alla prima metà del 2016 si è registrata un'ulteriore flessione del 5%. Non è sufficiente. Dobbiamo perciò proseguire nella nostra azione, rafforzando la politica nazionale che abbiamo adottato sulla sicurezza stradale: più manutenzione per le infrastrutture, soprattutto per le strade extraurbane dove si determina il 47% degli incidenti



mortali; più diffusi miglioramenti tecnologici anche sulla segnaletica; allargamento delle iniziative di comunicazione ed educazione stradale riguardo i comportamenti a rischio e a tutela degli utenti vulnerabili della strada. L'Italia ha inoltre rafforzato delle misure legislative con il reato di omicidio stradale e sta andando avanti la riforma del codice della strada". Delrio ha aggiunto: "Il lavoro comune con i paesi europei e la commissione va nella direzione di un'azione sempre più coordinata. Per perseguire meglio gli obiettivi europei, presenteremo al consiglio dei ministri un nuovo Piano nazionale sulla sicurezza stradale, che recepisca la dichiarazione della Valletta, con un nuovo quadro di azioni in particolare per quanto riguarda l'innovazione tecnologica delle infrastrutture stradali, gli utenti vulnerabili, le opere necessarie per la riduzione degli incidenti".

## Import-export extra Ue: flessione in febbraio

A febbraio, rispetto al mese precedente, entrambi i flussi commerciali con i paesi extra Unione europea sono stati in contrazione, con una diminuzione più marcata per le esportazioni (meno 4,7%) che per le importazioni (meno

ha risentito di importanti vendite di mezzi di navigazione marittima nel mese precedente. Dal lato dell'import, il calo congiunturale è stato il risultato di una flessione dell'energia (meno 2,6%) e, in misura minore, dei beni di consumo



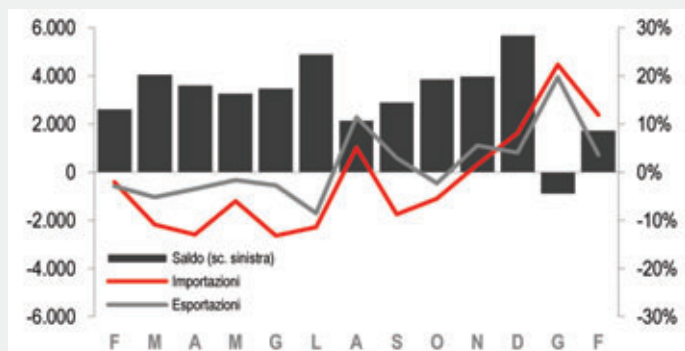
non durevoli (meno 1,1%) e dei beni strumentali (meno 0,9%). Al netto della componente energetica si è registrata nel mese una crescita delle importazioni (più 0,4%) che interessa i beni di consumo durevoli (più 6,2%) e quelli intermedi (più 2,0%). Nonostante la brusca frenata di febbraio, la dinamica dell'export del trimestre dicembre 2016, gennaio e febbraio 2017 è stata ampiamente positiva, segnando un più 4,9% rispetto ai tre mesi precedenti. In particolare, è da segnalare che l'aumento delle vendite di energia sui mercati extra Ue è stato molto marcato (più 35,1%). Nello stesso periodo si è rilevata una sostenuta espansione delle importazioni (più 10,4%) particolarmente ampia per l'energia (più 29,8%). A febbraio le esportazioni sono state in aumento in confronto allo stesso mese del 2016 (più 3,6%, che si amplia a più 5,7% eliminando l'effetto prodotto dal diverso numero di giorni lavorativi). La crescita è ascrivibile per oltre la metà all'energia (più 74,8%) e, in misura minore, ai beni di consumo non durevoli (più 6,1%) e ai beni strumentali (più 0,9%).

Per quanto riguarda i paesi nostri clienti, c'è da sottolineare che nello scorso febbraio, rispetto allo stesso mese del 2016, le vendite di beni verso Cina (più 31,6%) e Russia (più 25,6%) hanno segnato una forte crescita, mentre i paesi Mercosur (più 9,2%), i paesi Asean (più 6,4%) e gli Stati Uniti (più 3,7%) hanno mostrato livelli più contenuti.

### Commercio con i paesi extra Ue

Fonte: ISTAT

(feb. 2016-feb. 2017, dati grezzi, variazioni % tendenziali e valori in milioni di euro)



0,4%). La flessione delle vendite ha interessato tutti i raggruppamenti principali di industrie, a esclusione dei beni di consumo durevoli (più 5,1%). L'energia (meno 17,0%) ha registrato una contrazione molto più marcata della media, così come i beni strumentali (meno 9,0%) il cui calo

# Economia e portualità: un binomio da valorizzare

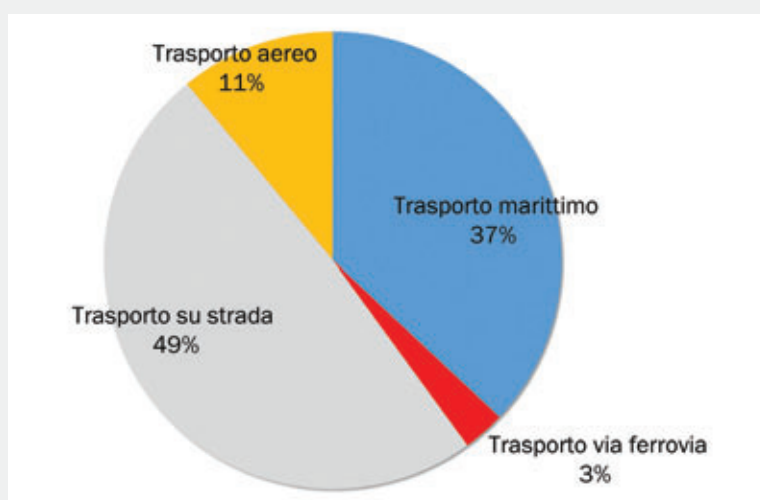
Per lo sviluppo del commercio con l'estero del nostro paese, l'efficienza del sistema logistico e quella dei porti, visti in stretta connessione, è sempre più di fondamentale rilievo.

di **Paolo Giordano**

Vari indicatori pongono in evidenza "i primi segnali di ripresa del traffico marittimo mondiale che ha superato nel 2016 i dieci miliardi di tonnellate trasportate, segnando un incremento nonostante il commercio internazionale per la prima volta abbia segnato un tasso di crescita inferiore a quello del prodotto lordo mondiale", sottolinea una ricerca congiunta condotta dall'Assoport e dal centro Studi e ricerche per il Mezzogiorno-Srm. Un dato che nella sua essenzialità pone varie problematiche, in primo luogo all'economia e alla portualità italiane (due elementi che sempre più andrebbero "letti" congiuntamente). Sottolineiamo questo aspetto perché, come mette in mostra la ricerca che abbiamo citato, nei primi nove mesi del 2016, l'import-export italiano è stato pari a 578,2 miliardi di euro (in flessione dell'1,1% sullo stesso periodo del 2015, principalmente a causa del calo delle importazioni, che sono diminuite del 3,3% contro un incremento delle esportazioni dell'1%). Tale importante interscambio si svolge, in valore, per il 37% via nave, per l'11% via aereo, per il 3% via ferrovia, mentre per il 49% via autotrasporto (che, ovviamente, data la debolezza del nostro trasporto ferroviario, "domina" nelle relazioni terrestri specialmente con i nostri paesi confinanti). Via mare, è da sottolineare, viaggiano inoltre tipologie di merci che sono assai significative nel

## Come viaggia il nostro import-export

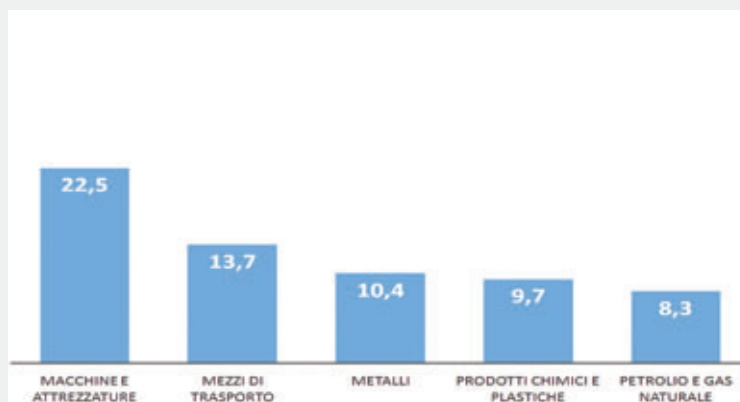
Fonte: SRM



## Le merci che viaggiano in nave

Fonte: SRM

(% sul totale movimentato e valori in milioni di euro)





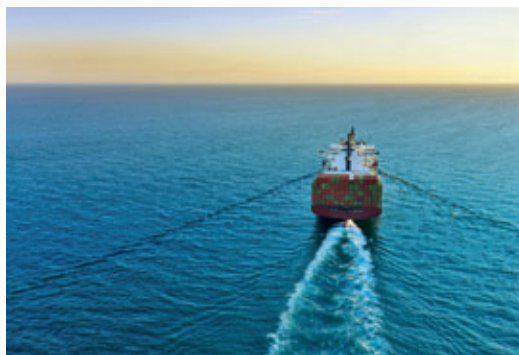


*Il canale di Suez, con il raddoppio, ha ridotto di 6-7 ore i tempi di percorrenza e ha moltiplicato per due la sua capacità di traffico*

nostro “paniere export”. Infatti, i macchinari e le attrezzature rappresentano il 22% di ciò che sceglie il mare, i mezzi di trasporto il 13,7%, i metalli il 10,4%, i prodotti chimici il 9,7%, i prodotti energetici, come petrolio e gas, l’8,3%. Quindi la portualità e il sistema industriale-produttivo del nostro paese hanno forti “interessi” in comune. Un campanello d’allarme è però suonato, sempre nei primi nove mesi dell’anno scorso: l’import-export marittimo italiano ha registrato, dopo la ripresa del 2015, nota Srm, un nuovo calo del 5,3% (imputabile a un meno 7,6% per i traffici in export e a un meno 3% per quelli in import). Nel complesso, nel periodo, il nostro commercio marittimo ha segnato in termini di valore il dato più basso dal 2010, con 159 miliardi scambiati. Un campanello d’allarme che deve essere raccolto e che deve rappresentare un’ulteriore sollecitazione affinché i recenti provvedimenti presi dal governo con il decreto legislativo 169-2016 e con la manifestata volontà di sviluppare il trasporto intermodale siano portati avanti con determinazione. Pensiamo, ad esempio, al porto di Taranto che deve essere obbligatoriamente e con la massima rapidità possibile messo in condizione di tornare a “vivere”. Pensiamo

a Taranto anche perché, se abbiamo detto che la portualità e il sistema produttivo nazionale hanno forti interessi in comune, ciò è ancora più vero per quanto riguarda il Mezzogiorno, che ha un ruolo di grande rilievo con una quota del 46% del totale nazionale delle merci movimentate via mare e del 50% per

quanto riguarda il Ro-Ro, che continua a crescere. Inoltre, il Mezzogiorno ha un ruolo importante, e deve diventarlo sempre più, nella “difesa” e nello sviluppo del primato che l’Italia, con oltre 50 miliardi di euro di import-export marittimo - cifra che ha permesso al nostro paese di superare Francia e Germania -, ha negli scambi via mare con i paesi dall’area Mena, ossia quelli del Medio Oriente e del Nord Africa.



*Al 2019, si stima che la flotta mondiale delle mega navi portacontainer crescerà del 31,5%*

Migliorare le nostre performance a livello portuale è un obiettivo che ha a che fare con un insieme di problematiche. La prima è quella dell’esigenza di accrescere la nostra competitività logistica. Su tale punto paghiamo un lungo immobilismo del paese. Un immobili-

simo, in termini amministrativi, burocratici, di gestione, di coerenza nelle scelte infrastrutturali, di integrazione fra le modalità di trasporto, che ci colloca, secondo il Logistics Performance Index della Banca mondiale al 21° posto nel mondo per efficienza logistica. E’ probabile che tale indice presenti lacune (ad esempio, non ha raccolto gli innegabili progressi fatti dal nostro sistema doganale), ma rappresenta comunque un confronto nel tempo sulla base delle stesse valutazioni con gli altri paesi. In questa classifica in Europa siamo dietro Germania, Gran Bretagna, Belgio, Olanda, Francia e Spagna. I porti non si migliorano operando solo sulle banchine, ma creando “efficienza” su tutto quanto c’è alle loro spalle a livello terrestre: possibilità di utilizzare spazi adeguati, velocità nelle operazioni amministrative e nelle pratiche doganali (con un reale funzionamento dello sportello unico che non riguarda certamente solo

le dogane, ma che coinvolge tutta un’altra serie di enti e funzionari, sempre stati restii a perdere i loro privilegi e a rinnovare il loro modo di lavorare), collegamenti ferroviari. Su questo terreno ci dobbiamo misurare con porti mediterranei che stanno crescendo: Tanger Med dal 2008 al 2016 è passato da meno di un milione di teu a quasi tre milioni e continua a investire e a rinnovarsi, negli stessi anni il Pireo, sotto la spinta cinese, ha raddoppiato il suo traffico container, così come

hanno fatto Malta e i due porti spagnoli Algeciras e Valencia. La concorrenza, in un mare che diventa sempre più centrale come il Mediterraneo, che assorbe il 20% del traffico marittimo mondiale, è forte ed è essenziale che l’Italia non perda altri colpi. ■

# A tavola, il "freddo" avanza

Nel nostro paese, il consumo di prodotti surgelati, tra acquisti retail e catering, ha ricominciato a crescere, seppur lentamente: circa il 97% delle famiglie consumatrici vi si è avvicinato nel 2015.

di **Davide Ornati**

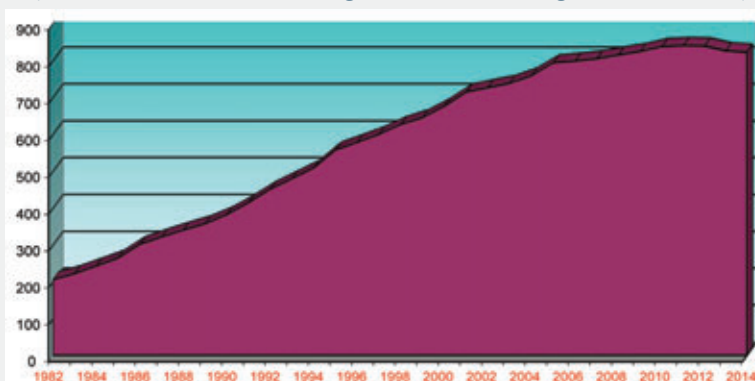
**D**opo lunghi anni di crisi, nel 2015, i consumi delle famiglie italiane hanno invertito la tendenza negativa, stabilizzandosi e anche, in qualche mese dell'anno, dando segnali di modesta crescita. Nel frattempo, probabilmente anche per effetto del calo del potere d'acquisto, sono cambiate, per quanto riguarda i consumi alimentari, comprese quelle del settore dei surgelati, molte delle abitudini e tendenze. Per quanto riguarda appunto i surgelati, Vittorio Gagliardi, presidente dell'Istituto nazionale che si occupa del settore, l'IIAS, sottolinea: "Le nostre rilevazioni, sul 2015, fanno registrare un lieve progresso nel consumo di alimenti surgelati: circa lo 0,4% tra retail e catering sul 2014. Si tratta di un dato confortante, che mette in evidenza il fatto che il nostro settore sia stato tra quelli meno penalizzati dalla crisi".

**I dati complessivi.** Il segmento dei surgelati in Italia (retail e catering) nel 2015 ha sviluppato una cifra d'affari tra i 4,2 e i 4,5 miliardi di euro, con un livello di penetrazione per numero di famiglie acquirenti (oltre 24 milioni) prossimo al 97%: l'acquisto medio si è attestato sui 13,60 kg con una frequenza (atti d'acquisto) intorno ai 24, per una spesa media annuale di oltre 79 euro. Numeri comunque ancora distanti da quelli del resto dell'Europa: Gran Bretagna, Germania e Scandinavia che registrano punte di consumo pro capite superiori ai 45 chili. Per quanto riguarda le categorie, tutti i segmenti dei vegetali hanno mostrato un trend positivo in termini di penetrazione, a eccezione di minestro-

## I consumi di surgelati

Fonte: IIAS

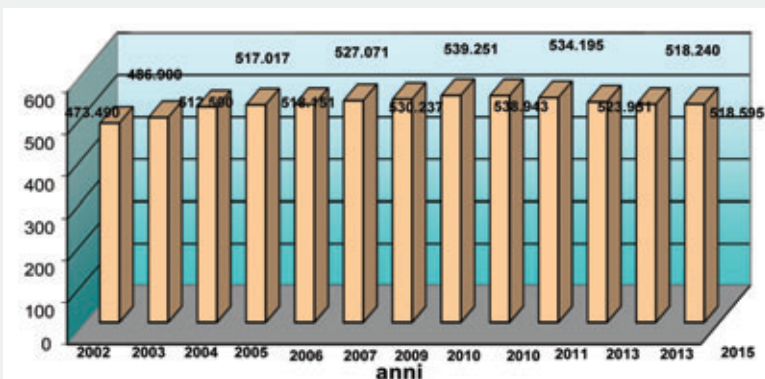
(in Italia, settori retail e catering cumulati, dati in migliaia di tonnellate)



## Vendite di surgelati

Fonte: IIAS

(settore retail, dati in migliaia di tonnellate)



ni e zuppe. Tutta la categoria dell'ittico ha evidenziato invece una sostanziale frenata a eccezione del pesce intero naturale, fermi i primi piatti pronti a cottura breve così come pizze e prodotti a base di patate. Segnali interessanti sono giunti dai prodotti etnici (paella, cous cous, sushi e noodle), in ogni caso anco-

ra nicchie dalle future positive potenzialità. Vediamo di seguito l'andamento del mercato nel settore retail.

**I vegetali: i più graditi.** Il 2015 ha visto il segmento dei vegetali tornare a una crescita che si era interrotta negli anni precedenti. Infatti, si è confermato il



*Continua ad aumentare l'uso di prodotti surgelati nel settore del catering, grazie alla sua qualità e al fatto che limita notevolmente gli scarti e gli sprechi*

più gradito dal consumatore con oltre il 40% delle vendite a volume, sia nel mercato retail che nel food service. La sua penetrazione assoluta è stata dell'88,8% (con famiglie acquirenti pari a oltre 22 milioni). Questi prodotti sono stati un vero e proprio scudo anticrisi e antispreco e sono stati apprezzati per la loro naturalità, qualità, servizio ma soprattutto per la stabilità dei prezzi durante l'intero arco dell'anno. In particolare, nel corso dell'anno, non solo i vegetali semplici hanno mostrato un indice positivo (più 1,5%), ma si è registrato anche un deciso risveglio dei prodotti più elaborati con un alto indice di servizio quali vegetali preparati (4,2%), anch'essi già pronti per l'uso, compreso il micro-segmento delle erbe aromatiche.

**Quello delle patate** fritte ed elaborate è un segmento molto importante per il settore surgelati, anche se nel 2015 ha sostanzialmente mantenuto le posizioni. E' particolarmente apprezzato dai più piccoli che ne spingono fortemente la richiesta, in particolare nel food service e in ambito domestico. In ottica casalinga i produttori hanno messo a punto referenze veramente leggere: sulle confezioni è infatti suggerita la preparazione in forno senza l'utilizzo della tipica frittura. Il consumo di patate surgelate ha ancora ampi margini di sviluppo, dal momento che la penetrazione della categoria nelle famiglie italiane

è di circa il 50%, con consumo medio annuale pro capite fermo su 1,2 kg e legato e soprattutto a occasioni di consumo di tipo conviviale o celebrativo.

**L'ittico si è confermato** come la seconda gamma più richiesta nell'area dei surgelati dopo i vegetali, con una penetrazione pari al 78,1% e con oltre 19 milioni di famiglie acquirenti. Un settore quello dell'ittico che prima del 2015 aveva segnato il passo e che poi è ripartito. Le aziende sono state pronte a cogliere quest'inversione di tendenza proponendo nuovi prodotti, pur non tralasciando l'importante segmento dei prodotti naturali, che infatti ha visto una confortante ripresa (più 2,1%).

**Anno critico** per pizze e snack. Questo comparto ha fatto registrare una marcata sofferenza, probabilmente a causa della concorrenza dei prodotti freschi pronti al consumo; si è trattato in ogni caso di una variabile episodica, dal momento che la pizza surgelata resta tra le referenze più gradite dal consumatore italiano. Nel comparto pizze si è assistito in particolare a un costante lavoro di ricerca non solo su nuovi impasti, ma anche su nuove materie prime, a cominciare dalle eccellenze del made in Italy certificate Dop e Igp. Nonostante la pizza più richiesta si confermi la "Margherita", è cresciuto l'interesse nei confronti dei prodotti salutistici e biologici, con impasti ai cereali antichi, di kamut e 100% integrali, oltre al gluten free. Quanto ai prodotti surgelati elaborati, in particolare quelli panati e pastellati, si è puntato alla doppia possibilità di preparazione in padella con olio o direttamente in forno; nell'ambito dei prodotti sempre più light si farà sentire l'esigenza di preparazioni tradizionali con l'uso del microonde.

**Piatti pronti.** Nel 2015 il segmento ha

proseguito in un trend di ridimensionamento dei totali acquistati, a motivo in primis del periodo di recessione economica e della conseguente attenzione al prezzo da parte del consumatore; in questo secondo caso, il perdurare delle difficoltà economiche ha certamente inciso sulle scelte finali, seppur in un settore ad alto valore aggiunto come quello dei ready meal. Il segmento è stato quello che ha maggiormente risentito della pesante e lunga congiuntura economica negativa e dunque ha faticato a riprendere la marcia; la continua decrescita registrata negli ultimi anni sta comunque lievemente rallentando e soprattutto nell'area dei primi piatti si nota un risveglio interessante.

**Il settore del catering.** I dati del 2015 hanno consolidato il trend positivo dei consumi alimentari fuori casa. Fenomeno già registrato negli anni precedenti. A questa crescita ha partecipato con buoni risultati anche il settore dei surgelati, grazie al canale food service. Il mondo della ristorazione professionale si è affidato sempre più con convinzione, e continua a farlo, al prodotto surgelato come prima scelta, non quindi soltanto in sostituzione del fresco. Il suo utilizzo è destinato a crescere ancora; si tenga presente che, fuori dalle mura domestiche, i consumi hanno ampiamente superato nel 2015 le 305 mila tonnellate (305.600 per l'esattezza) con un progresso, rispetto al 2014, dello 0,8%. I consumi di alimenti surgelati, solo nel catering, sono cresciuti gradualmente e progressivamente in Italia di oltre il 25% negli ultimi 10 anni. "Sarà utile evidenziare - ha detto ancora Gagliardi - che in cucina il surgelato è ormai considerato indispensabile dal 60% dei ristoratori perché non deperisce e permette di non avere scarti: solo il 2% finisce nei rifiuti, contro il 39% del fresco". ■



## Il gruppo Basso realizza un nuovo magazzino

Una nota azienda multinazionale produttrice di componentistica e sistemi per il settore automobilistico ha affidato la realizzazione del suo nuovo magazzino integrato di Laives, Bolzano, alla Costruzioni Generali Basso Cav. Angelo Spa di Postioma, Treviso, in qualità di general contractor. La Bas-



so si è occupata della progettazione e della realizzazione di tutte le opere edili e di finitura e ha consegnato con formula "chiavi in mano" al suo committente un fabbricato multipiano di 16 mila metri quadrati. Questi alcuni numeri della costruzione: l'utilizzo di 15.500 metri cubi di calcestruzzo e nove tonnellate di acciaio posato. Il tutto realizzato secondo tre "imperativi": massima attenzione alla qualità, rispetto delle tempistiche e del budget. Il complesso edilizio, che ha dimensioni massime pari a circa 106,90 x 57,24 metri, si sviluppa su tre livelli e raggiunge l'altezza massima di circa 22,20 metri. Al piano terra la superficie è suddivisa tra lo spazio adibito a magazzino, quello dedicato al carico-scarico delle merci e un terzo destinato a uffici. Il primo piano, raggiungibile sia con impianti mobili sia con scale, è destinato allo stoccaggio e deposito della merce. Nel piano interrato, invece, sono stati ricavati parcheggi. Il fabbricato è stato realizzato con strutture tradizionali per la parte interrata. Per la piastra di stoccaggio del piano terra, invece, si è innestata una struttura prefabbricata con un piano intermedio a quota più 9,00. La copertura, infine, è stata costruita a quota più 18,00. La Costruzioni Generali Basso Cav. Angelo Spa ha, inoltre, realizzato, come accennato, la totalità delle opere edili, impiantistiche e di finitura. In particolare, ha realizzato le strutture prefabbricate: solaio alveolare, solaio di copertura

FLY FL70, pannelli di tamponamento orizzontali. Il tempo di realizzazione è stato di sei mesi per la piastra logistica, più altri tre mesi per il completamento dell'area direzionale.

## A Target Sinergie la gestione del magazzino Finiper

E' diventato pienamente operativo il progetto Target Sinergie di gestione del magazzino Finiper di Soresina, Cremona, la struttura logistica che alimenta l'importante rete di vendita degli ipermercati dell'insegna Iper. La società riminese Target Sinergie, dopo aver vinto il tender con i maggiori operatori logistici italiani, ha avviato con successo la fase di start up del nuovo contratto in outsourcing, ed è pienamente operativa, con l'impiego di oltre 180 dipendenti. Il model-



*Il magazzino Finiper alimenta la rete dell'insegna Iper: 27 ipermercati in sette regioni del nord e centro Italia*

lo di gestione dell'hub logistico Finiper prevede la gestione completa in outsourcing di ogni aspetto del polo logistico che rifornisce quotidianamente la rete commerciale dell'insegna Iper: 27 ipermercati dislocati in sette regioni, Piemonte, Lombardia, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna, e lungo il litorale adriatico, Marche e Abruzzo. Certamente l'impegno principale consiste nella ricezione delle merci in entrata e nell'evasione degli ordinativi in uscita, ordini di prelievo da effettuarsi con attrezzatura tecnica, hardware e software dell'outsourcer, software che si interfaccia al sistema di gestione dati del cliente. Accanto alla gestione delle merci, Target Sinergie si occupa anche della guardiana, della manutenzione ordinaria e dell'igiene negli ambienti di lavoro e del personale dell'intero complesso di 60 mila metri quadrati. Il progetto operativo di Target Sinergie si sviluppa

dall'ingresso delle merci con i relativi controlli, qualitativo e quantitativo e di verifica del codice EAN, all'immissione dei dati nel sistema informativo comprese le eventuali date di scadenza per la gestione FEFO (First Expiered First Out) e lo smistamento a seconda della destinazione: stoccaggio (con sistema Wms-warehouse management system) o cross docking. Il lavoro prosegue con l'evasione degli ordini, assistito dal sistema di voice picking, per poi concludersi con l'allestimento della spedizione e il carico degli automezzi.

## Linde: tutti i modelli con batteria a ioni di litio

Linde Material Handling, produttore e solution provider, ha ampliato ancora una volta in modo significativo il suo portfolio di prodotti con tecnologia agli ioni di litio. "E c'è di più - aggiunge un comunicato dell'azienda - ogni volta che vedete



il marchio Linde su un carrello, avete la certezza che il prodotto è garantito da Linde nella sua interezza! A differenza di altri produttori, Linde appone il marchio CE su tutti i suoi carrelli, batterie incluse. E così copre anche manutenzione e garanzia. Vi è tuttavia una differenza: per i propri carrelli con batteria agli ioni di litio, Linde Material Handling non sostituisce semplicemente la batteria; l'azienda infatti ha sviluppato una soluzione completa per ogni modello avvalendosi della collaborazione di partner di primo livello". Christophe Lautray, Sales Managing Director, spiega: "La batteria e il carrello si combinano perfettamente, e devono superare numerosi test e controlli prima di poter essere lanciati sul mercato. Questo alimenta la fiducia e contraddistingue le nostre soluzioni da quelle di altri fornitori."

I carrelli Linde garantiscono un rendimento elevato, oltre alla massima sicurezza: se dovesse verificarsi qualsiasi problema con la batteria, il carrello si spegnerà automaticamente, riducendo al minimo il rischio di incidenti. Non esiste neppure il pericolo di batterie agli ioni di litio sovraccaricate all'interno per via del sistema di ricircolo dell'energia. Tobias Zierhut, Head of Product Management Linde, commenta: "I nostri carrelli sono una soluzione completa senza pensieri per i clienti". "La nostra rete di assistenza, con 8.500 tecnici e collaboratori, è unica nel settore. Nello specifico, Linde si assume la responsabilità della garanzia non solo per il carrello, ma anche per la batteria e la gestione della batteria", sottolinea Andreas Schneider, Head of Central Service: "Per qualsiasi domanda relativa alle batterie, dovrete solo telefonare e un nostro tecnico specializzato organizzerà con voi un sopralluogo".

## DHV Box Italia passa i test



DKV Euro Service ha raggiunto una tappa importante nell'ambito dello sviluppo del DKV Box Italia, un sistema per il pagamento dei pedaggi sulle strade italiane secondo gli standard europei. Infatti, ha superato i principali test di conformità e idoneità previsti dall'Associazione italiana società concessionarie autostrade e trafori-Aiscat. Questi test sono fondamentali all'interno del processo di certificazione necessario per poter presentare le proprie OBU (On Board Unit) nel nostro paese. DKV Box Italia, la nuova OBU basata sulla tecnologia a onde corte, rappresenta un ulteriore sviluppo di rilievo per DKV nell'ambito dei pedaggi, che consentirà l'identificazione automatica dei veicoli e il pagamento del pedaggio su tutte le autostrade in Italia. Si prevede che il nuovo sistema verrà introdotto sul mercato nel secondo semestre di quest'anno.

## Nasce un nuovo hub di Number 1 nel veronese



*Number 1, leader nella distribuzione del settore food&grocery, sta rafforzando la sua presenza capillare sul territorio nazionale*

Sta nascendo il nuovo hub di Number 1 Logistics Group, leader nel settore della logistica integrata, a Isola Rizza, Verona. Iniziato ai primi di gennaio, entro la fine di maggio vedrà ultimati i primi 10 mila metri quadrati di fabbricato, con il mese di giugno ne saranno invece completati altri 12 mila, mentre, entro la fine del 2017, è previsto un ulteriore ampliamento per raggiungere un'estensione totale di 30 mila metri quadrati. Un nuovo insediamento a uso logistico costruito secondo le moderne normative edificatorie, in regime di risparmio energetico, eco compatibile, con attenzione all'utilizzo e allo sviluppo di energie rinnovabili. L'edificio è inserito in un piano attuativo, realizzato in accordo con l'amministrazione comunale di Isola Rizza, che prevede a completamento del sito la realizzazione di parcheggi, di aree verdi e di una colonnina di approvvigionamento di energia elettrica per le vetture private e per i futuri mezzi di trasporto aziendali che saranno a energia rinnovabile. "L'hub di Isola Rizza - ha commentato Renzo Sartori, consigliere delegato di Number 1 - è assolutamente in linea con i nostri progetti

di sviluppo. La strategia operativa dell'azienda tende al consolidamento della sua presenza, con hub e transit point, su tutto il territorio nazionale e in particolar modo oggi nel nord est dove è in crescita il nostro business. Per questo abbiamo deciso, come operatori logistici specializzati nel settore Food&Grocery, di essere presenti nel territorio veronese, una zona di estrema rilevanza per il comparto agroalimentare e vinicolo e punto strategico di sviluppo per il gruppo". "L'edificio ha una superficie coperta inferiore al limite massimo di edificabilità previsto dalla normativa di piano - ha spiegato l'ingegner Stefano Barbi che ha realizzato il progetto - ed è composta da un capannone industriale destinato a magazzino con annessi uffici e servizi. Nell'ottica di un'armonizzazione dell'edificio industriale con il paesaggio e nel rispetto delle normative di sostenibilità eco ambientale abbiamo previsto una copertura con pannelli fotovoltaici che sarà destinata ai consumi dell'edificio in parte assorbiti dalle celle frigo e in parte dall'impianto di illuminazione".

## P3 si espande in Spagna: acquisiti 11 magazzini



P3, la società specializzata in investimenti e sviluppo di immobili logistici a livello paneuropeo, ha inaugurato la sua nuova fase di espansione con l'acquisizione da Gore Spain Holdings di un portafoglio di 11 magazzini di logistica e distribuzione in Spagna, per una superficie complessiva di oltre 322 mila mq. Il prezzo concordato per l'operazione è stato di 243,35 milioni di euro. Il portafoglio comprende asset ubicati in posizione logisti-



camente strategica alle porte di Madrid, Saragozza, Toledo e Guadalajara e nelle città costiere di Valencia, a est, e Biscaglia (vicino Bilbao), a nord. L'acquisizione, che arriva poco dopo l'annuncio dei risultati record registrati in tutta Europa nel 2016, porta la base di asset di P3 in Spagna da poco più di 70 mila mq a quasi 400 mila, e rappresenta una delle maggiori operazioni di portafoglio realizzate negli ultimi anni in Spagna. David Marquina, Managing Director di P3 in Spagna, ha affermato: "È una buona opportunità per rafforzare la nostra presenza nel corridoio logistico centrale del paese, che collega Madrid, Saragozza e Barcellona. Il prossimo obiettivo è potenziare la nostra presenza nel corridoio mediterraneo, intorno a Barcellona e Valencia, ed espanderci a Malaga. Ci concentreremo sull'acquisizione di asset logistici di natura istituzionale e operazioni fuori mercato, dove l'approccio di investimento e sviluppo a lungo termine di P3 può fare davvero la differenza. Sono in programma diversi progetti build-to-suit e varie acquisizioni di singoli immobili, che ci consentiranno, entro fine anno, di arrivare a 500 mila mq di spazi logistici di alta qualità e in ottima posizione gestiti in Spagna". Gli immobili presentano dimensioni diverse, dai 7.500 mq nell'area di Getafe, fuori Madrid, a oltre 80 mila a Saragozza. Questi spazi sono tutti affittati a società blue chip nazionali e internazionali, tra cui Dhl (che è anche cliente di P3 in sette parchi di altri quattro paesi), Orangina Schweppes España e il rivenditore di forniture per ufficio Staples.



## TimoCom: nuovo blog di assistenza ai clienti

Acquirenti di carichi, spedizionieri e vettori utilizzano ogni giorno la piattaforma di gestione trasporti TimoCom per offrire o cercare carichi e veicoli. Tanti utenti, però, conoscono solo una percentuale ridotta di tutte le funzionalità offerte dalla piattaforma, come sottolinea un comunicato dell'azienda tedesca, e "questo impedisce loro di trarre il massimo vantaggio dai loro affari. A ciò pensa il nostro nuovo blog di assistenza Update Pool". Ha aggiunto Gunnar Gburek, Company Spokesman di TimoCom: "Chi utilizza la piattaforma di trasporto in tutto il

suo potenziale, risparmia decisamente tempo ogni giorno e produce più fatturato. Ora anche con l'assistenza dell'Update Pool". Su questa pagina, il provider di servizi IT non solo svela tutte le novità ma fornisce anche tutte le informazioni di base sulla piattaforma di gestione trasporti, in modo chiaro e conciso. Oltre alle istruzioni passo per passo con i relativi screenshot, gli utenti avranno anche la possibilità di guardare dei brevi video tutorial. Secondo Gunnar Gburek, il nome "Update Pool" descrive perfettamente lo scopo di questo blog di assistenza: "La pagina contiene un insieme (pool) di informazioni utili per l'uso della piattaforma di trasporto, con le quali i clienti sono costantemente aggiornati (up to date). La maggior parte dei nostri aggiornamenti non sono altro che la realizzazione delle richieste di miglioramento dei nostri clienti. In questo modo, sono loro stessi a creare attivamente il proprio strumento di lavoro. Che si tratti di una ricerca più mirata, di una migliore pianificazione del percorso o della creazione di modelli di inserimento o ricerca, grazie alle informazioni supplementari offerte dal blog Update Pool, gli utenti TimoCom saranno in grado di svolgere le operazioni di trasporto in modo semplice, rapido e sicuro".

## Vivino si affida a XPO Logistics per l'eCommerce

XPO Logistics, leader mondiale nella logistica e supply chain, ha firmato un contratto pluriennale con Vivino, la app di vini più popolare al mondo, che si sta aprendo anche al settore dell'eCommerce. Tale apertura nella >



commercializzazione online di vino, secondo le previsioni, si tradurrà in 500 mila spedizioni di bottiglie ogni anno. XPO Logistics gestisce dal proprio magazzino multicliente a Trezzo sull'Adda, Milano, tutto il processo della supply chain, dalle cantine alle tavole dei consumatori. L'innovativa app Vivino per gli amanti del vino conta oltre 20 milioni di iscritti e nasce inizialmente con l'obiettivo di offrire valutazioni di bottiglie e produzioni basate su migliaia di opinioni da parte degli utenti attraverso un semplice scatto delle etichette. Recentemente, Vivino ha voluto espandersi anche nella vendita collegando le cantine alla sua organizzazione e offrendo così promozioni periodiche al suo bacino di utenti. Vivino si è rivolta a XPO Logistics il quale, grazie alla sua esperienza nel settore, è in grado di offrire sia un processo di eCommerce fluido sia sistemi informatici ad hoc sulla base delle specifiche esigenze del cliente e della tipologia di prodotto. Per garantire un transito veloce e una gestione efficiente della merce, XPO Logistics ha interfacciato il suo sistema informatico con quello di Vivino e del servizio di corriere esterno per il trasporto della merce. In questo modo è sempre in grado di monitorare in tempo reale tutta la supply chain, dall'arrivo del prodotto in magazzino fino alla consegna fisica al cliente finale, un processo che dura in media due giorni.

## Carrelli Hyster XT, la potenza è di serie

CLS, azienda di servizi dedicata alla vendita, al noleggio, e all'assistenza di carrelli elevatori, macchine e attrezzature per la logistica, annuncia la disponibilità sul mercato dei nuovi carrelli elevatori Hyster XT, di cui è dealer esclusivo in Italia. "La nuova serie di carrelli elevatori Hyster H2.0-3.0XT, con portata da due a tre tonnellate è in grado di offrire massima potenza e produttività da inizio a fine turno a un costo di esercizio estremamente basso e va a completare la già ampia gamma di soluzioni offerte da CLS per la logistica, l'industria e la grande distribuzione. La serie XT rappresenta la soluzione ottimale per la maggior parte delle applicazioni quotidiane in ambienti sia esterni sia interni e siamo certi che la sua versatilità la renderà estremamente popolare", ha affermato Paolo Viviani, amministratore delegato di



CLS. Progettata utilizzando componenti Hyster® di comprovata qualità, la serie XT offre prestazioni durature e affidabili, comfort per l'operatore, velocità di sollevamento e abbassamento senza paragoni oltre a versatilità e facilità di manutenzione. ■



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](http://mitsubishicarrelli.com)



Qualità | Affidabilità | Value for Money

 **MITSUBISHI  
FORKLIFT TRUCKS**



# Fattura a descrizione generica:

di **Franco De Renzo\***

**F**orse è il caso di ricordare cosa prevede l'art. 21 del d.p.r. 26 ottobre 1972 n. 633: "Per ciascuna operazione imponibile il soggetto che effettua la cessione del bene o la prestazione del servizio emette fattura, anche sotto forma di nota, conto parcella e simili o, ferma restando la sua responsabilità, assicura che la stessa sia emessa, per suo conto, dal cessionario o dal committente ovvero da un terzo...".

Al comma 2. g), la norma precisa che "la fattura contiene le seguenti indicazioni ... Natura, qualità e quantità dei beni e dei servizi formanti oggetto dell'operazione". Per quanto riguarda i costi, invece, bisogna tenere presente l'art. 109 del Tuir, che al comma 5 recita: "Le spese e gli altri componenti negativi diversi dagli interessi passivi, tranne gli oneri fiscali, contributivi e di utilità sociale, sono deducibili se e nella misura in cui si riferiscono ad attività o beni da cui derivano ricavi o altri proventi che concorrono a formare il reddito o che non vi concorrono in quanto esclusi...".

Sembra tutto abbastanza chiaro come ribadito anche dalla Corte di Cassazione, sentenza 24-3-2006, n. 6650, per la quale il costo, per poter essere dedotto, deve non solo essere esistente ma anche inerente: deve quindi trattarsi di una "spesa che si riferisce ad attività da cui derivano ricavi o proventi che concorrono a formare il reddito di impresa". La stessa Corte (sent. 26-1-2017 n. 1709) ha precisato che la prova dell'esistenza dell'inerenza grava sul contribuente. La generica descrizione della prestazione indicata in fattura comporta:

- 1) l'indeducibilità del costo ai fini delle imposte dirette, per violazione delle norme in tema di inerenza (art. 109 Tuir);
- 2) l'indetraibilità dell'Iva, con l'irrogazione della sanzione da euro 1.000 a euro 8.000 prevista dall'art. 9 D. Lgs. 471/1997 ("Violazioni degli obblighi relativi alla contabilità").

## **E' indispensabile che il contribuente:**

- fornisca la documentazione necessaria per far comprendere l'inerenza del bene o servizio acquistati e da cui si attende ricavi o proventi per formare il reddito d'impresa;
- dimostri, come dettato dalla Cassazione (Sent. 27-3-2013 n. 7701) la "coerenza economica dei costi sostenuti nell'attività dell'impresa, ove sia contestata dall'amministrazione finanziaria anche la congruità dei



*Per essere deducibile una fattura deve essere chiara, precisa e inerente all'attività di una azienda*

dati relativi a costi e ricavi esposti nel bilancio e delle dichiarazioni".

**Tenendo presenti** queste ragioni, sono state prese delle decisioni importanti:

- La Cassazione civile (sezione tributaria, 13-4-2016 n. 7231) ha ritenuto in deducibile il costo indicato in una fattura emessa da un commercialista con la dicitura "prestazione di consulenza commerciale effettuata", non supportata da sufficiente documentazione. La Corte ha ribadito che "spetta al contribuente l'onere della prova dell'inerenza del costo e, ove contestata dall'amministrazione finanziaria, della coerenza economica dei costi deducibili. A tal fine non è sufficiente che la spesa sia stata contabilizzata dall'imprenditore, occorrendo anche esista una documentazione di supporto da cui ricavare, oltre che l'importo, la ragione e la coerenza economica della stessa, risultando legittima, in difetto, la negazione della deducibilità di un costo sproporzionato ai ricavi o all'oggetto dell'impresa"; Cassazione civile (sentenza 21184 dell'8-10-2014), sono stati ripresi a tassazione costi per attività di consulenza infragruppo per difetto di inerenza, in considerazione della generica descrizione riportata in fattura ("con la presente vi rimettiamo fattura per consulenza tecnico-commerciale relativa al mese...", della laconicità degli accordi rego-

# costi indeducibili

lanti il rapporto (“l’unico documento che è stato consegnato ... è un contratto di assistenza tecnico-commerciale di appena dieci righe”) e dell’ingente ammontare del costo portato in deduzione (euro 408.090,92);

- La Cassazione (sentenza 7878 del 20-4-2016) ha ritenuto indeducibili i costi riportati in una fattura avente una descrizione generica, riguardante servizi di trasporto, e non indicante gli estremi del documento di trasporto riconducibili ai trasporti eseguiti, né il periodo a cui si riferisce la prestazione;
- la descrizione generica della fattura prevede una sanzione amministrativa da euro 1.000 a 8.000, ai sensi dell’art. 9 D. Lgs. 471/1997 perché non consente d’identificare l’oggetto della prestazione e non risponde alle finalità di trasparenza e conoscibilità, funzionali alle attività di controllo e verifica dell’amministrazione finanziaria, come d’altronde previsto dalle sentenze della

Cassazione n. 21980 del 28-10-2015 e n. 15177 del 22-07-2016;

- anche la Corte di Giustizia Ue, 15-9-2015, C-516/14 ha chiarito che l’indicazione “servizi giuridici forniti dal ... al ...”, non è conforme, a priori, ai requisiti di cui al punto 6 dell’art. 226 della Direttiva 2006/112;
- Tuttavia, è stato anche ritenuto che le autorità tributarie nazionali non possono negare “il diritto alla detrazione dell’Iva per il solo motivo che il soggetto passivo esibisce una fattura che non soddisfa i requisiti di cui all’art. 226, punti 6 e 7, della menzionata direttiva, laddove tali autorità dispongano di tutte le informazioni necessarie per accertare che i requisiti sostanziali relativi all’esercizio del diritto in parola siano soddisfatti”.

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

## LA BANCA DELLE IMPRESE CHE MUOVONO L'ITALIA.

### I nostri finanziamenti possono dare una marcia in più alla tua azienda.

Banca IFIS Impresa è la divisione di Banca IFIS a supporto delle imprese attraverso l'erogazione di **credito commerciale a breve, medio e lungo termine**. Da oltre 30 anni siamo specializzati nell'offrire servizi alle PMI e soluzioni di credito per le aziende. **Se operi nel mercato della logistica e dei trasporti** e ti servono i giusti strumenti finanziari **per aumentare la competitività della tua azienda rivolgiti a Banca IFIS Impresa, la Banca delle imprese che muovono l'Italia.**

Scopri se anche la tua azienda può contare sulle soluzioni di Banca IFIS Impresa, visita [www.bancaifisimpresa.it](http://www.bancaifisimpresa.it)

**BANCAIFIS  
IMPRESA**



#### FACTORING

Aumenta la liquidità e riduce il rischio di insolvenza

#### LEASING

Veicoli e attrezzature per l'azienda con un vantaggio economico e fiscale

**NOLEGGIO OPERATIVO**  
Strumenti mai obsoleti e maggiore potere d'acquisto

RENT



# Project cargo: i rischi derivanti

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta\*

L'attività logistica e di spedizione di beni, macchinari e impianti nel contesto di grandi progetti internazionali viene tradizionalmente definita "project forwarding" o "project cargo", ed è notoriamente connotata da notevole complessità sul piano esecutivo, giuridico e contrattuale. Si tratta di un'attività che è cruciale per la buona riuscita di progetti nei quali il fattore tempo è sempre rilevantissimo, le somme in gioco sono significative, così come lo sono le responsabilità legate al mancato rispetto di termini e milestones.

In settori quali Oil&Gas, Energy, Construction&Engineering, è indispensabile che beni, strutture e materiali giungano a destinazione tempestivamente e senza danni. Si assiste dunque di regola all'affidamento a un fornitore di servizi logistici dell'intero complesso delle attività di trasporto e spedizione, da parte del soggetto che a sua volta opera come main contractor nell'ambito del progetto. Gli elementi di complessità sono numerosi, e coinvolgono oltre ai profili contrattuali, quelli esecutivi e assicurativi.

Il contratto di logistica è di regola connotato da particolare complessità, e l'esecuzione del trasporto richiede usualmente ponti, gallerie, banchine ed aree per l'approdo e lo stoccaggio della merce oltre a collegamenti ferroviari, così da rendere difficilmente configurabile un semplice contratto di spedizione o logistica, quanto piuttosto un contratto assimilabile all'appalto. Il project cargo, inoltre, implica di regola un trasporto multimodale, con l'impiego di vettori diversi per ciascuna tratta. Ne deriva la ormai tradizionale difficoltà di realizzare un allineamento tra la disciplina applicabile al singolo trasporto unimodale e quella che invece disciplina nel suo complesso la prestazione dei servizi logistici. E' noto che l'orientamento consolidato della nostra giurisprudenza è nel senso che al trasporto multimodale si applichi la disciplina del codice civile. Il punto è affermato da tempo dalle nostre Corti: in tempi recenti la Cassazione ha ribadito che "il trasporto multimodale di cose per via marittima e terrestre, sebbene caratterizzato dall'assoluta prevalenza del tratto marittimo, non rientra nell'ambito della normativa speciale prevista dalla convenzione di Bruxelles del 1924 sulla polizza di carico riguardante il solo contratto che si svolge esclusivamente per via marittima, ma rimane regolato dalla disciplina del codice civile".



*Nei grandi progetti internazionali, la spedizione di macchinari o impianti richiede spesso trasporti eccezionali, quasi sempre con l'uso di più modalità. Ciò aumenta la complessità dei contratti*

Ciò determina l'applicazione del limite previsto all'articolo 1696 c.c., e dunque il limite di 8,33 diritti speciali di prelievo per chilo di merce trasportata nell'ambito di trasporti internazionali, esponendo il vettore multimodale al rischio di vedersi opporre un limite risarcitorio inferiore da parte del vettore marittimo, in particolare allorché quest'ultimo risponda nei limiti di due diritti speciali di prelievo previsti dalle Hague Visby Rules, o dal vettore che cura la tratta terrestre nel paese di destinazione.

L'esecuzione dei servizi logistici nell'ambito di contratti di project cargo prevede inoltre la coesistenza di modelli contrattuali diversi, soggetti a regimi di responsabilità fortemente differenziati, dal momento che i beni richiedono attività di movimentazione, rizzaggio e preparazione per il trasporto del tutto peculiari, e per la traversata marittima sono di regola trasportati su chiatte o semi-submersible vessels, con il ricorso a contratti modelli di contratto quali il Bimco Heavycon edizione 2007, il Bimco Heavylightvoy 2007 charterparty e il Towcon, impiegato per disciplinare le prestazioni di rimorchio.

Uno dei tratti distintivi della contrattualistica di settore è senza dubbio rappresentato dalla cosiddetta clausola "knock-



# dai contratti internazionali

for-knock” che implica una rinuncia reciproca ad azioni e richieste di risarcimento, e che rappresenta l’industry standard sistematicamente richiesto dagli armatori, anche in considerazione del fatto che è posto dai P&I quale condizione per la sussistenza della copertura assicurativa. La logica che presiede l’adozione dello schema knock-for-knock è quella di una ripartizione netta di responsabilità, evitando contenziosi che sarebbero altrimenti estremamente complessi e costosi, e che soprattutto potrebbero avere effetti paralizzanti se sorgessero nel corso dell’esecuzione del contratto e della realizzazione del progetto. Si tratta di clausole destinate a ricevere interpretazioni fortemente divergenti qualora il contratto che le contiene sia soggetto a legge inglese (o di altro paese di common law) oppure a



operante (anche se non mancano in tempi recenti deroghe significative, soprattutto negli Usa a seguito di alcuni sinistri di particolare gravità come i casi Piper Alpha del 1988 e Macondo del 2010). In altri ordinamenti simili clausole incontrano il limite invalicabile della sanzione della nullità per i casi di dolo o colpa grave, come sancito ad esempio dal codice civile all’art. 1229 c.c., e - con previsioni analoghe - in numerosi altri ordinamenti di civil law. Si tratta di clausole che determinano usualmente contenziosi in merito alla loro portata e interpretazione, soprattutto perché esse sono state elaborate alla luce dei principi esistenti nel diritto inglese, e vengono spesso trasposte in contratti soggette alla legge di un paese di civil law. È dunque imperativo verificare con estrema attenzione i formulari dei contratti che vengono sottoposti all’operatore logistico nel caso di attività ricomprese in attività di project cargo, al fine di arginarne responsabilità e rischi. ■



legge italiana (o civil law). Tale clausola infatti viene tradizionalmente ritenuta valida e operante per la giurisprudenza inglese anche in caso di colpa grave, qualora l’esonero di responsabilità sia sufficientemente chiaro e univoco. Sono possibili eccezioni e deroghe in ipotesi di gross negligence/wilful misconduct, ma in mancanza di tali previsioni l’esonero reciproco di responsabilità viene di regola riconosciuto

\* Studio Legale LS  
Milano - Bologna - Roma  
Tel. 051232495  
e-mail: a.totaro@lslex.com  
www.lslex.com

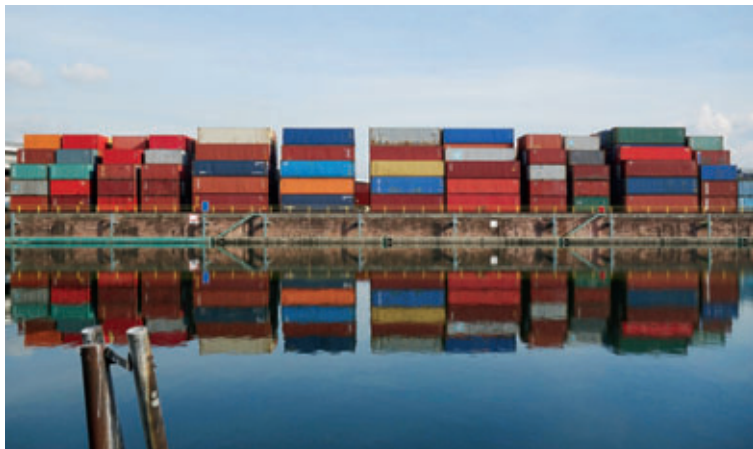
# Le dogane sono un esempio

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

**D**i recente, il presidente della commissione di inchiesta sul livello di digitalizzazione della pubblica amministrazione ha dichiarato: “L’agenzia delle dogane è un esempio di cui il nostro paese deve andare fiero, quando la digitalizzazione è un valore aggiunto, non sono necessarie norme per obbligare i cittadini e le imprese ad adattarsi. È sufficiente raggiungere gli obiettivi con professionalità e con l’umiltà nell’ascoltare tutti i soggetti interessati”. L’attenzione della commissione è stata rivolta al fascicolo elettronico predisposto dalla agenzia delle dogane che permette di controllare le merci in arrivo, in modalità telematica, prima che la nave sia in porto; in via generale viene consentito anche di potere operare doganalmente 24 ore al giorno su tutto il territorio nazionale. Inoltre, in base a quanto stabilito dall’art. 163 del nuovo codice unionale (Cdu) i documenti necessari all’applicazione delle disposizioni che disciplinano il regime doganale e che accompagnano la dichiarazione sono forniti alla dogana, non più sistematicamente, ma solo se sono necessari per controlli doganali o se la normativa dell’Unione lo richiede. Questa sostanziale novità ha consentito di introdurre semplificazioni nazionali, basate sull’utilizzo del fascicolo elettronico. Gli operatori hanno facoltà di utilizzare il fascicolo elettronico sia per la dichiarazione “Ordinaria c/o dogana” (art. 162 del Cdu) sia per la dichiarazione “Ordinaria c/o luogo” (art. 139 del Cdu). L’agenzia, grazie alla cornice normativa prevista dal nuovo codice doganale europeo, in vigore dal primo maggio dello scorso anno, ha predisposto e rafforzato strumenti di semplificazioni operative quali i fast corridor e il precleraring; per quanto attiene allo sportello unico occorre ancora coordinare e interfacciare i sistemi informatici di alcune amministrazioni coinvolte nei procedimenti amministrativi. In un recente articolo pubblicato sul Sole 24 Ore, il ministro Delrio ha affermato che il sistema logistico e portuale italiano si sta facendo di interesse a livello intercontinentale, e che il dicastero delle Infrastrutture e dei Trasporti sta lavorando a stretto contatto con l’agenzia delle dogane con l’obiettivo della digitalizzazione dell’intera catena logistica.

La logistica (4.0) prevede la digitalizzazione e la connessione dei sistemi e delle applicazioni dei porti e interporti coinvolgendo tutti gli attori della filiera logistica: gli armatori, le comunità portuali, il trasporto su gomma e ferro, il trasporto su gomma inteso anche come la distribuzione al dettaglio, le dogane,



le Autorità di sistema portuale e le Capitanerie di porto. Un progetto molto ambizioso ma assolutamente possibile dato il potenziale ITC dimostrato sin qui dalla agenzia delle dogane e dei monopoli. Non si può dire la stessa cosa per qualche altra amministrazione coinvolta nel momento doganale.

Abbiamo da recuperare in tempi molto rapidi il gap delle infrastrutture immateriali con i sistemi logistici dei nostri competitor, e non si pensi solamente a quelli del nord Europa; il tempo con il quale si giungerà alla finalizzazione di questo processo sarà determinante, e non solo mi riferisco alle infrastrutture immateriali ma anche alle infrastrutture materiali di cui necessitano i porti nostrani, quali i dragaggi per accogliere le navi di ultima generazione, l’elettrificazione delle banchine, il potenziamento dei binari sotto banchina per permettere di incrementare le quote di merci da trasportare via ferrovia. Tutto questo sarà fondamentale per essere pronti alle nuove sfide dei gateway italiani che sono impegnati a recuperare quote di traffico sia per il mercato domestico sia per alcuni mercati d’oltralpe, per effetto di una sempre crescente centralità del Mediterraneo e di due grandi innovazioni strutturali, come il raddoppio del canale di Suez, l’apertura commerciale della galleria del San Gottardo e non ultimo il fenomeno sempre crescente del gigantismo navale. Utilizzando i nostri porti, i traffici commerciali Europa-Far East beneficiano di un vantaggio di 5/6 giorni di navigazione in meno rispetto ai gateway del nord Europa, e questo si traduce in minori costi per la merce e in una disponibilità anticipata dei prodotti al banco vendita; ...minori costi=maggiore competitività. Non perdiamo questa opportunità, potrebbe essere l’ultima vera occasione concreta per mantenersi in scia dei big competitor. ■

# Competitività e welfare

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

**S**i terrà il 10 maggio, presso Confindustria La Spezia, l'evento finale del Piano formativo settoriale "Logos 2.0" finanziato da Fondimpresa a valere su Avviso 5/2015 - Competitività. Il Piano è stato promosso dalle parti sociali nazionali del settore logistica, porti e trasporti Assiterminal, Assologistica, Fise Uniport, Filt Cgil, Fit Cisl e Uil Trasporti ed è stato attuato dall'associazione temporanea di impresa costituita da Scuola Nazionale Trasporti e Logistica (capofila), dall'Istituto formazione operatori aziendali-Ifoa e dall'Enfap Marche. Il Piano formativo ha coinvolto 64 imprese del settore operanti su 11 territori regionali (Liguria, Emilia Romagna, Lombardia, Campania, Calabria, Sardegna, Toscana, Veneto, Puglia, Basilicata, Marche), con l'obiettivo di sviluppare conoscenze e competenze utili a innalzare il livello di competitività. La governance del Piano è stata affidata a un comitato di pilotaggio composto pariteticamente dalle parti sociali promotrici ed è stato inoltre costituito un comitato tecnico con funzioni di supervisione scientifica delle attività. Sono state realizzate 2.186 ore di formazione su diverse tematiche funzionali allo sviluppo dei livelli di competitività aziendale, con particolare riferimento ad aspetti di qualificazione dei processi, della digitalizzazione e dell'internazionalizzazione. Oltre alle attività formative, il Piano prevedeva la realizzazione di attività non formative e di accompagnamento volte a sviluppare temi di prioritario interesse per il settore logistica e trasporti. In vista di tale obiettivo, è stato programmato l'evento del 10 maggio, volto non soltanto alla diffusione dei risultati raggiunti, ma anche all'approfondimento di un tema trasversale che incide in senso ampio sullo sviluppo delle risorse umane: il welfare aziendale. L'evento vedrà l'intervento di diversi attori e portatori di interesse rispetto al tema trattato e contribuirà alla costruzione di un quadro composto sul tema del welfare. Come sottolineato da Genziana Giacomelli, direttore di Scuola Nazionale Trasporti e Logistica: "Da diversi anni la nostra scuola ha ampliato il proprio tradizionale raggio di azione, non solo supportando le imprese nello sviluppo di conoscenze, competenze e cultura del personale, ma includendo nella propria attività aspetti in grado di impattare a 360 gradi sull'efficacia dell'organizzazione: tra questi, in primis, aspetti di welfare aziendale e territoriale". La legge di bilancio per il 2017 è intervenuta nuovamente sulla detassazione delle prestazioni erogate dai datori di lavoro nell'ambito dei cosiddetti piani di

welfare aziendale. Si tratta del terzo intervento legislativo in meno di due anni, ed è pertanto evidente la direzione politica e legislativa di sostegno al welfare aziendale intrapresa nel nostro paese. Il welfare aziendale vede una decisa crescita in Italia, soprattutto grazie agli incentivi previsti: basti pensare che, come emerge dalla seconda edizione del rapporto Welfare Index PMI, dei quasi 8 mila contratti con premi di risultato siglati nel 2016, oltre la metà (4.100) ha previsto misure di welfare aziendale, per le quali è prevista la defiscalizzazione completa. Lo stesso rapporto sottolinea come fra il 2016 e il 2017 le aziende considerate "molto attive" nel welfare aziendale (cioè quelle impegnate in almeno sei aree) sono raddoppiate, passando dal 9,8% al 18,3. "Riteniamo indispensabile - ha proseguito Giacomelli - continuare a supportare le imprese in questa 'vision' molto ampia di crescita delle risorse umane. Il punto di partenza può essere certamente la constatazione di una convenienza economica resa oggi possibile dalla normativa, ma molto deve ancora essere fatto all'interno delle imprese sul fronte della cultura e della reale presa di coscienza in termini di 'valore'. Non a caso abbiamo scelto di realizzare un focus su questo tema nell'ambito di un progetto che ha la finalità di accrescere la



competitività delle imprese, quindi con un obiettivo apparentemente slegato, se non addirittura opposto, rispetto a questa sensibilità: soddisfazione dei dipendenti e benessere organizzativo generano invece un impatto positivo sulla crescita che va ben oltre ogni possibile valutazione in termini di benefici fiscali". ■



# Biologistica: la sostenibile

di **Alberto Accetta**

Membro del consiglio direttivo di SOS Logistica e Branch Manager Italy per Seacon Logistics

La preponderanza dei valori (o la loro assenza) nella regia delle decisioni umane è cosa ben nota, eppure sorprende sempre osservarne la manifestazione, con la sua forza capace di produrre comportamenti anticiclici. Ne è un esempio la costante crescita a due cifre dell'acquisto di prodotti biologici, una popolazione di prezzi superiori allo standard che incrocia la linea discendente del potere d'acquisto: controtendenza allo stato puro.

**E' il risultato della diffusione** di conoscenze, che ha accompagnato il consumatore in una logica di valore dell'acquisto direttamente collegato alla sua aspettativa di vita. Un argomento decisamente convincente. Termini suggestivi quali filiera, tracciabilità, impatto ambientale, hanno attecchito nell'immaginario collettivo fino a condizionare la lista della spesa con un imperativo categorico: "Solo



sito: [www.sos-logistica.org](http://www.sos-logistica.org) email: [segreteria@sos-logistica.org](mailto:segreteria@sos-logistica.org)

ecologico. Oggi il consumatore attento all'acquisto sostenibile sente di aver assolto al suo compito sulla base di questi punti critici principali, sui quali è stato finora sensibilizzato. Potremmo aver quindi raggiunto maturità di mercato sufficiente a segmentare l'attenzione verso la filiera produttiva, stimolando nel consumatore ulteriori criteri di selezione, come quello della movimentazione di prodotti tramite una logistica sostenibile? Oppure, per non complicare la selezione a valle, agire a monte, contemplando fra i requisiti essenziali delle certificazioni "bio", l'adozione di un modello logistico virtuoso?

In generale, la modalità tramite la quale un bene arriva fi-



*Aumentano a due cifre le vendite dei prodotti biologici, in netta controtendenza con il calo del potere di acquisto delle famiglie consumatrici*

bio!". Le campagne informative hanno giustamente concentrato lo sforzo iniziale sui mali maggiori ai quali la sostenibilità del biologico e del commercio equo-solidale sono una risposta. In ambito sociale, la salute pubblica e lo sfruttamento della manodopera; la valorizzazione della qualità unita alla difesa delle produzioni locali, per il lato economico; allevamenti e coltivazioni intensive, sofisticazioni chimico biologiche ed uso di pesticidi per quello

sicamente alla sua portata non fa parte delle conoscenze del consumatore e, quindi, non rientra nelle sue valutazioni d'acquisto consapevole e sostenibile. Egli è, in ciò, onesto; ossia non nasconde a sé stesso per convenienza o pigrizia una cosa nota, come potrebbe fare per altro (ad esempio, il non seguire pedissequamente le regole della raccolta differenziata o la rischiosità di certe origini di prodotto).

# possibilità di scegliere

**Riferendoci ai due canali** di vendita dominanti per volumi e ruolo, ossia Gdo ed eCommerce, possiamo individuare due diversi scenari di interazione fra logistica e utilizzatore finale, nei quali possa inserirsi una percorso di valore della sostenibilità logistica. Nel caso della Gdo, nulla di immutato rispetto al passato, trattandosi di gigantismo evolutivo del canale tradizionale. L'acquirente nel corso dell'acquisto non interagisce con la logistica dei prodotti, salvo una percezione di disagio in caso di indisponibilità del bene (scaffale vuoto). Evento che viene comunque attribuito al negozio in generale. Non la percepisce e non è presentata come componente del prezzo di vendita (valore) né come elemento impattante (rischio). La comunicazione al pubblico sul contributo dell'ipermercato alle scelte sostenibili, si limita, per il momento, alla virtuosità energetica del negozio, ossia del contenitore (monitoraggio dell'efficienza dei pannelli solari e della bassa incidenza sul luogo di lavoro). Nessun riferimento all'azione energivora e discutibilmente sostenibile del come viene effettuato il trasporto. Questa sarebbe un'opportunità che potrebbe trasformarsi in elemento distintivo per chi avesse coraggio (manageriale) e forza (finanziaria) per un rivoluzionario merchandising, descrittivo della virtuosità logistica certificata, applicata alla supply e reverse chain del prodotto esposto. Rendere nota la misura dei risultati ottenuti in abbattimento di quintali di CO2 e polveri, nel trasportare alcuni prodotti fino allo scaffale e successivamente renderli alla produzione o distruggerli, darebbe luogo, nel caso di beni standard, a una nuova generazione di prodotti generici che si distinguono per virtuosità logistica. Un nuovo valore per una nuova motivazione all'acquisto. Nel caso di prodotti biologici, completerebbe la veridicità del loro essere sostenibili, finora a nostro avviso mancante di questo tassello. Una nuova famiglia di bio "totale".

**A differenza dei canali** tradizionali, nel processo d'acquisto dell'eCommerce, venditore e acquirente interagiscono nella scelta della modalità di trasporto e dei suoi costi. Il

labirinto della proposta è dominato da alcuni elementi comuni di approccio. In generale il trasporto standard è trattato come un costo aggiuntivo (non un servizio di va-



*Nei supermercati, l'acquirente non interagisce con la "storia" logistica del prodotto che compra in quanto non è presentata come componente del prezzo di vendita*

lore) esterno al prezzo del bene, che può essere eliminato incrementando l'acquisto. In certi casi la sua inclusione nel prezzo è un metodo di vendita fortemente pubblicizzato. In altri, notiamo che il trasporto acquisisce un minimo valore se legato a una performance speciale (consegna in giornata o time definite). Mai comunque esso è valorizzato in proporzione allo sforzo energetico e professionale che racchiude. In sintesi la logistica nell'eCommerce deve tendere a zero sia nei tempi di resa che nei costi. Questa considerazione non vuole costruire un'apologia del settore ma, ancora una volta, stimolare ragionamenti sulla sostenibilità di modelli logistici, che ha luogo solo se soddisfa tutti gli umani requisiti (ecologici, economici e sociali), di tutti gli attori coinvolti. Essi sono: chi ne beneficia (destinatario), di chi lo esegue (vettore) e chi, estraneo alla transazione, li subisce: tutti noi. Attendiamo un pioniere che, nella lista delle opzioni di trasporto al termine del processo d'acquisto, presenti quella sostenibile, non focalizzata sui tempi di consegna ma garantita logisticamente virtuosa. ■

# “LNG Valtellina”, un progetto che fa bene all’ambiente

Il Gruppo Maganetti Spedizioni, insieme a Levissima, del Gruppo San Pellegrino, è tra i promotori di un’iniziativa che punta a sviluppare l’impiego, come carburante, di gas naturale liquefatto.

a cura di **Ornella Giola**



**MATTEO LORENZO DE CAMPO**

**P**ensato dal Gruppo Maganetti Spedizioni - leader logistico in provincia di Sondrio - in collaborazione con Levissima (gruppo San Pellegrino), il progetto LNG Valtellina Logistica Sostenibile nasce con lo scopo di promuovere un servizio di trasporto merci su gomma sostenibile dal punto di vista ambientale. Al centro c’è l’utilizzo del gas naturale liquefatto come carburante alternativo a diesel e benzina, ben più inquinanti. Ce lo ha illustrato Matteo Lorenzo De Campo, amministratore delegato e Ceo del Gruppo Maganetti Spedizioni.

**POTREBBE PARLARCÌ DEL PROGETTO IN TUTTE LE SUE IMPLICAZIONI, LOGISTICHE E NON?**

Il progetto prevede di sostenere un territorio specifico, ovvero la provincia di Sondrio, in una transizione tecnologica riducendo il consumo di gasolio e incentivando quello di metano, sia in forma compressa (CNG) che in forma liquida criogenica (LNG). Questo significa dotare la provincia di un’infrastruttura sufficiente e incentivarla anche dal punto di vista reddituale oltre che, ovviamente, culturale. Ci siamo prefissati di raggiungere tutti gli ambiti della mobilità: trasporto merci conto proprio e conto terzi, trasporto persone, distribuzione locale e mobilità privata. Vedere che i maggiori brand della provincia si muovono sulla sostenibilità ambientale significa incentivare sia tutto il resto dell’economia sia i privati che ancora non prevedono di inserire nel proprio stile di vita anche l’attenzione a sostenibilità e ambiente.

**QUAL È L’IDEA FORTE CHE STA DIETRO ALL’INIZIATIVA?**

■ Inserire all’interno del settore dei

trasporti anche un parametro di sostenibilità che abbia un valore importante e che, al contempo, non abbia incremento di costi: è dal 2010 che seguiamo lo sviluppo di veicoli sperimentali,



*Mezzi alimentati con gas naturale in fila sulla statale 38 dello Stelvio, la strada che collega la Valtellina con la Val Venosta*

ma l’unico carburante che avesse le caratteristiche per permetterci di iniziare il progetto, finora, è stato il metano liquido. Lo slogan del progetto è divenuto quindi “puoi essere più sostenibile e non ti costa nulla”.

**QUAL È STATA LA RISPOSTA DEL TERRITORIO?**

■ La risposta associativa è stata subito molto forte, mentre la risposta da parte delle industrie locali altalenante. Alcune aziende (Levissima, Ghelfi On-





dulati) hanno sposato immediatamente il progetto, altre lo stanno osservando con attenzione, facendo anche dei viaggi test. Altre realtà, ad oggi, non hanno alcun parametro di sostenibilità all'interno dei loro piani strategici.

#### **QUALI INVESTIMENTI HA COMPORATO IL PROGETTO?**

Il progetto ha comportato ingenti investimenti in termini economici. In particolare la stazione di rifornimento (circa un milione di euro) e l'acquisto dei veicoli (fra i 110 mila e i 130 mila euro a seconda del modello, contro un costo medio di circa 85 mila euro per un pari veicolo a gasolio). Al contempo questi investimenti sono stati calmierati da alcuni incentivi nazionali per l'acquisto dei veicoli (13 mila euro il primo anno, 20 mila il secondo); la restante parte dei costi verrà assorbita in cinque anni dal minor costo di circolazione del veicolo a metano liquido. Ci sono stati anche notevoli investimenti in termini di tempo, pubblicizzando il progetto sul territorio ai privati e alle aziende, a diversi convegni, seguendo le varie fasi evolutive dei camion. Ricordo che il progetto è iniziato nel 2014, quindi quasi due anni prima che arrivasse presso la nostra azienda il primo veicolo LNG

#### **QUALI LE CRITICITÀ E LE DIFFICOLTÀ DI PROPORRE/REALIZZARE UN PROGETTO COME QUESTO NEL NOSTRO PAESE?**

Le criticità ci sono state, ma non elevatissime: alcuni sindaci sono stati molto attenti al progetto, mentre la parte politica locale e regionale non è stata molto partecipe; la parte tecnica, invece, moltissimo. Tutti i dubbi, essendo tecnologie non

ancora affermate, sono stati affrontati con professionalità da parte dei vari enti preposti e spesso sono stati proattivi nel facilitarci la parte burocratica, a parte l'Agenzia regionale per la protezione dell'ambiente-Arpa. La criticità maggiore è la diffidenza da parte dell'economia e dei trasportatori in particolare a investire su un carburante alternativo: il mondo delle energie è stato drogato e questo ha creato molta diffidenza, inoltre i trasportatori sono un settore a fortissima competizione e la performance del veicolo e dell'autista sono il parametro più importante. Tuttavia tutti quelli che hanno provato i veicoli ne sono rimasti estremamente soddisfatti.

#### **QUALI OBIETTIVI VI SIETE DATI A BREVE-MEDIO TERMINE?**

Il progetto è totalmente operativo per quanto riguarda i veicoli pesanti: 36 tir per la nostra flotta, 5 di un altro

trasportatore; a breve verrà messo in strada il primo eurocarga a metano per la distribuzione urbana e, prossimamente, il primo camion conto proprio alimentato a LNG. L'obiettivo a breve termine è continuarne la diffusione sia a livello professionale che a livello locale, incentivando la nascita di progetti simili in altre parti d'Italia. Quello a medio termine, invece, è sostenere la diffusione del progetto anche su fasce diverse, ovvero il trasporto di persone e la distribuzione urbana, oltre che portare grandi gruppi industriali a ragionare su questa tipologia di carburante per i propri trasporti. L'obiettivo principe, nel medio/lungo periodo, è la formazione di una partnership per la creazione e l'utilizzo di biometano prodotto da scarti (liquami animali, raccolta differenziata o depuratori). Utilizzando questo carburante il veicolo a metano diventa estremamente sostenibile, azzerando la presenza percentuale di CO2 e PM e utilizzando una fonte di energia rinnovabile. Un veicolo pesante a bio



LNG non ha paragoni in termini di sostenibilità ambientale. E l'impegno è che non costi neppure di più di uno a gasolio.

# INKA, un pallet sicuro, pratico, ecologico ...

Dopo oltre 40 anni dalla loro prima apparizione, i pallets Inka rappresentano oggi uno dei supporti più utilizzati per le spedizioni, soprattutto per le merci destinate all'esportazione extra Ue. Inizialmente progettati per un nuovo concetto di smaltimento ad impatto zero sull'ambiente, sono diventati ben presto protagonisti nella scena delle spedizioni in quasi tutti i settori dell'industria. Particolarmente impiegati proprio nell'export, perché rientrano nella categoria "processed wood pallet". Quindi non semplice legno grezzo, ma un materiale composto da legno essiccato e resina ureica che, una volta convogliato in stampi, viene pressato a caldo.

Il materiale è **completamente esentato dalla normativa FAO-ISPM15** che, nel capitolo 2.1 dedicato appunto alle esenzioni, include "tutti gli imballaggi in legno costituiti interamente di prodotti a base materiale in legno lavorato quale compensato, truciolare, pannelli in OSB (oriented strand board) o sfogliato, realizzati usando colla, calore o pressione, o mediante una combinazione di tali processi".

Questo rappresenta un enorme vantaggio per gli utilizzatori di **Inka**, che possono esportare velocemente il pallet in tutto il mondo senza alcuna preoccupazione e con una semplificazione delle procedure burocratiche, visto che, con questa tipologia di bancali, **non è richiesto l'uso di alcuna certificazione e non è necessaria neppure la**

**marchiatura IPPC**, requisito invece obbligatorio per i soli pallets di legno tradizionali.

Oltre a sfruttare l'impilabilità del pallet e quindi ridurre l'ingombro di magazzino, gli utilizzatori di Inka hanno a disposizione un unico pallet sia per il mercato interno che per l'esportazione. Un pallet versatile grazie alle svariate dimensioni standard disponibili (anche modelli America 120 x 100 e modelli appositi per le spedizioni in container) e al tempo stesso un pallet rispettoso dell'ambiente.

Dogane di **Brasile, Cina, Usa, Australia, Giappone e di tutti i paesi del mondo** che hanno

sottoscritto la normativa fitosanitaria **FAO ISPM15**, accolgono Inka molto volentieri **soprattutto perché si tratta di un pallet 100% sicuro per la totale assenza di larve di insetto.**

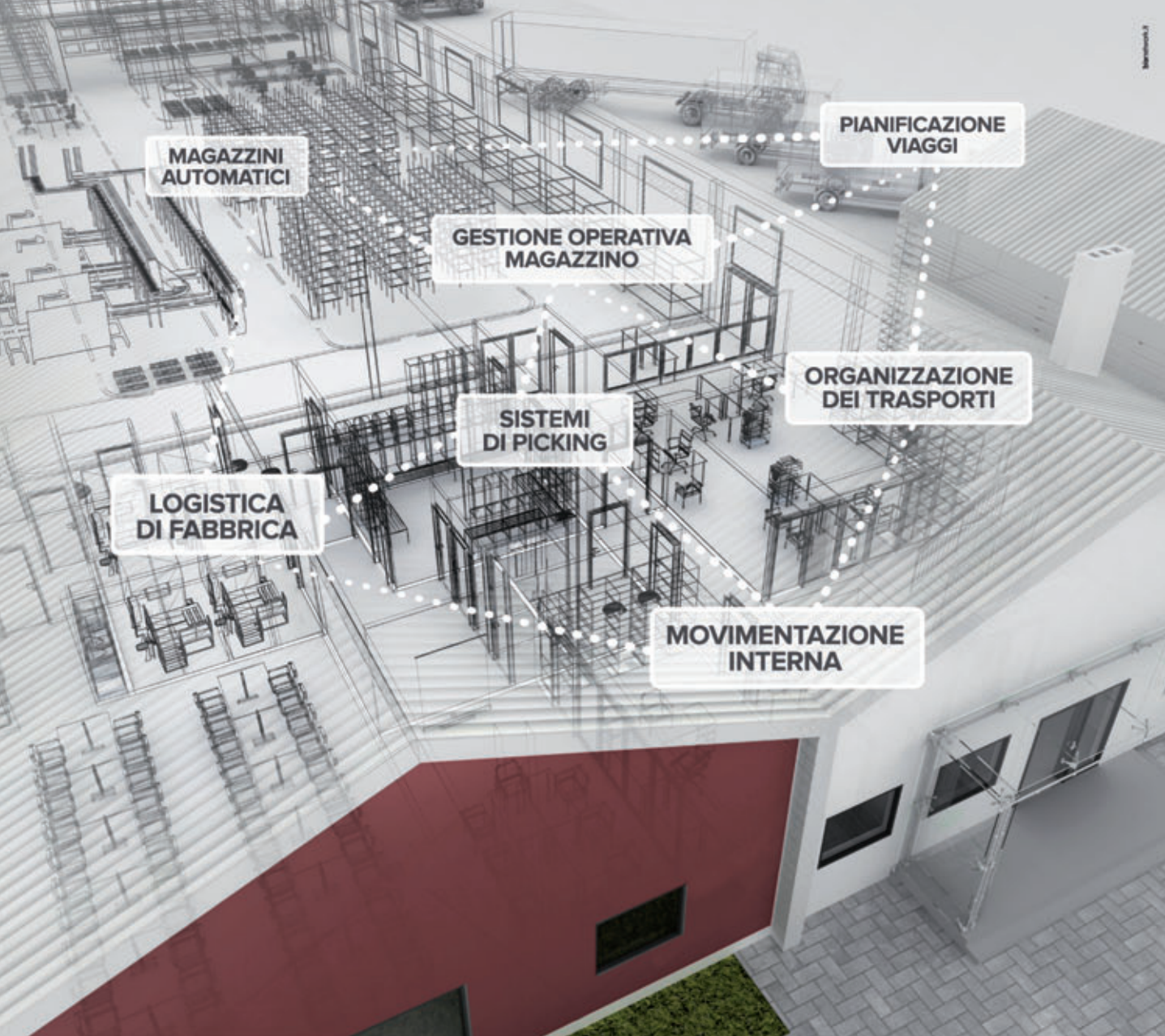
Ecologico ed environmentally friendly, perchè possiede la certificazione ambientale **PEFC**, che garantisce la provenienza dei legnami utilizzati da foreste gestite in maniera sostenibile. Completamente biodegradabile, Inka si smaltisce facilmente come un



qualunque prodotto di legno e addirittura sbriciolato sul terreno diventa un fertilizzante; un vantaggio importantissimo per la salvaguardia dell'ambiente. Un ulteriore importante aspetto riguarda il ridottissimo contributo di smaltimento. Se paragonato ad esempio ai bancali in plastica, dove il contributo COREPLA è pari a 0.188 € al Kg., per i bancali INKA il contributo sarebbe di soli 0.007 € al kg., comportando un risparmio notevole.

La Corno Pallets di Saluzzo, Cuneo, distribuisce il prodotto per il mercato italiano con una fitta rete di distributori presenti in tutto il territorio nazionale. Per ulteriori informazioni, visitate il sito [www.corno-pallets.it](http://www.corno-pallets.it) o contattate l'ufficio commerciale al numero 0175-45531. ■





MAGAZZINI  
AUTOMATICI

PIANIFICAZIONE  
VIAGGI

GESTIONE OPERATIVA  
MAGAZZINO

ORGANIZZAZIONE  
DEI TRASPORTI

SISTEMI  
DI PICKING

LOGISTICA  
DI FABBRICA

MOVIMENTAZIONE  
INTERNA

SE È LOGISTICA È **incas**  
supply chain automation



SOFTWARE E AUTOMAZIONE PER LA LOGISTICA  
INCAS S.P.A. | VIA MILANO, 16 | VIGLIANO BIELLESE (BI) | TEL. 015 8130311 | INFO@INCASGROUP.COM | WWW.INCASGROUP.COM



A LIVORNO, IL 2° FORUM DELLA PORTUALITÀ

# “Fare sistema” da slogan a necessità

di **Paolo Giordano**

Lo spazio del Mediterraneo si allarga sempre più agli oceani e in particolare verso l'area asiatica. E' in corso una rivoluzione geopolitica che fa perno sulla cosiddetta Via della Seta. Questa nuova 'via' è un progetto grandioso che mira a interconnettere la Cina con l'Europa. Sia che si tratti di un semplice marchio o di un progetto reale, occorre tenerne fortemente conto. E' una 'via' che riguarda non solo l'Europa ma anche il Medio Oriente e l'Africa. Oggi la Cina produce più di quanto può consumare e ha bisogno quindi di esportare attraverso nuove connessioni controllando i nodi strategici fondamentali per il paese. Per questo motivo sta scommettendo su questo progetto che per noi italiani può rappresentare un'opportunità. Bisognerà infatti attrarre investimenti modernizzando il paese con progetti infrastrutturali. In tal senso dobbiamo creare le condizioni per realizzare una seria alternativa portuale che consenta alle merci cinesi di creare una dimensione ottimale, cosa che può rappresentare per l'Italia una grande occasione. Non si può puntare su 20 porti ma su uno che sfrutti la centralità del Mediterraneo investendo in infrastrutture e sicurezza”, ha detto Lucio Caracciolo, direttore della rivista Limes, intervenendo con un messaggio al 2° Forum nazionale della portualità e della logistica, svoltosi a Livorno. Caracciolo, giornalista, saggista, esperto di geopolitica, ha sottolineato due problemi centrali con i quali il sistema logistico italiano, e non solo, deve alla fine, volente o nolente, fare i conti: primo, la necessità di interpretare a fondo l'importanza del Medi-

terraneo e dell'“economia del mare” e, secondo, riuscire a superare e vincere, una volta per tutte, le logiche di “campanile”, degli interessi particolari. Il ministro Delrio ha subito colto il “suggerimento” di Caracciolo: “Sono reduce da una serie di viaggi in Iran, Vietnam, Cina e Giappone proprio per promuovere la centralità del paese come grande molo del Mediterraneo e come porta

profonda riflessione sulla centralità che l'Italia deve avere sul Mediterraneo. Dai temi dell'immigrazione, che in questo momento preoccupano i nostri cittadini, alle opportunità di sviluppo che ci offre il sistema della logistica, l'Italia deve riuscire a trasformare il suo particolarismo in una risorsa e non in una condanna. La bellezza del nostro municipalismo deve creare più diversità, più



Particolare del porto di Rotterdam. L'Olanda “vince” con un porto, l'Italia rischia di “perdere” con venti

d'accesso all'Europa. Le sfide che abbiamo davanti dunque non sono quelle tra i porti di Livorno e Piombino, ma anzi fare sistema e riuscire a competere nella sfida tra la sponda nord e la sponda sud dell'Atlantico. E' per questo che abbiamo aperto un tavolo al ministero sulla logistica insieme alle Regioni. Perché siamo tutti parte dello stesso sistema e l'Italia vince o perde insieme. Stiamo lavorando davvero in un'ottica di sistema. Tutto il paese deve sviluppare una

cultura, più capacità, più talento e non deve indebolire il sistema Italia”. Spesso abbiamo scritto sulla nostra rivista che nello stereotipato linguaggio generalmente in uso nei dibattiti sulla logistica nazionale il termine “sistema” è uno dei più abusati. Come ha detto Delrio, il nostro vero problema resta sempre quello di “trasformare il nostro particolarismo in una risorsa e non in una condanna”. “Fare sistema” è diverso di “parlare di sistema”. ■



Dal 1930, uomini che lavorano.

# MEDICINA (BO)

la location ideale per la logistica:  
magazzini - transit point - cross docking in prossimità



## Bologna

Ubicazione baricentrica:  
Vicino alla Trasversale di Pianura.  
Tra i due caselli Castel San Pietro e Bologna - San Lazzaro.  
Zona Centergross

Immobili  
personalizzabili  
**3.850**  
mq cad.

zona  
Centergross

**Immobile in corso di costruzione con finiture personalizzabili.**  
Superfici disponibili nell'intero lotto: da m<sup>2</sup> 300 a m<sup>2</sup> 23.000 ca.,

Altezza utile var. da m. 6,50 ca. a m. 11,00 ca.

Strutture antisismiche REI 120'.

**Lefim**

Promotion Real Estate Development



0422.299311

www.lefim.it



# Il pasticcio degli incentivi

La commissione intermodalità di Assologistica ha sottolineato l'inaccettabilità del "fermo" sul marebonus e sul ferrobonus a causa delle osservazioni del consiglio di Stato, dopo che è stato ottenuto il via libera di Bruxelles.

di **Carlotta Valeri**

La commissione Intermodalità di Assologistica si è riunita a Milano sotto la presidenza di Eugenio Muzio per fare il punto sulla situazione del settore, che è al centro di importanti iniziative da parte del governo. E' stata sempre riconosciuta dall'associazione l'importanza e la novità delle decisioni assunte dal ministro Graziano Delrio in favore del trasporto ferroviario, e in particolare dell'intermodalità mare-strada-ferrovia, sin dalla presentazione del "discussion paper" che è stato la base sia su cui costruire una nuova politica del settore sia delle consultazioni con gli operatori e le loro rappresentanze svolte in sede ministeriale. Tra tali decisioni vi era anche quella di varare provvedimenti di incentivazione che stimolassero l'intermodalità marittimo terrestre e quella del combinato strada ferrovia. Provvedimenti, rispettivamente il marebonus e il ferrobonus, che oggi sono al centro

di una vicenda assai poco comprensibile e per certi versi paradossale. Infatti, il ministero, non con poche difficoltà, è riuscito a ottenere, a fine 2016, in sede di Unione europea il benessere per entrambi i provvedimenti. Quindi, non ci sarebbero dovuti essere problemi per una loro attivazione. Invece, sono fermi per osservazioni sollevate dal consiglio di Stato. Tra tali osservazioni, addirittura anche quella "della non certezza che i provvedimenti siano rispondenti alle normative comunitarie". Il nostro consiglio di Stato si dimostra più "europeo" di Bruxelles. Inoltre, come sottolinea Muzio, "le osservazioni sono state mosse nei confronti del marebonus e, incomprensibilmente, hanno portato anche al 'fermo' del ferrobonus. Siamo di fronte a un'anomalia tipica della burocrazia italiana, molto spesso foriera di decisioni assurde che minano la credibilità delle iniziative statali". La questione non è di poco rilievo, in-

fatti si tratta di due strumenti, di due forme di incentivazione che possono svolgere un ruolo di importante stimolo per gli operatori. Il loro fermo, inoltre, contribuisce a creare una situazione di precarietà e impedisce alle imprese del settore di decidere investimenti in uno scenario di chiarezza. Su questo punto, sottolinea Muzio, "Assologistica sta attivando una formale e decisa presa di posizione per cercare di bypassare il veto che, in fin dei conti, ha come solo ritorno quello di minare la credibilità dello Stato nei confronti del mercato". Un altro aspetto trattato durante i lavori della commissione è stato quello della "nascita" della holding Mercitalia da parte del gruppo Ferrovie dello Stato, avvenuta il primo gennaio scorso. Una holding che riunisce e riposiziona al suo interno, secondo quanto affermato dalle FS, tutte le direzioni e le società del gruppo che si sono occupate del settore merci. L'obiettivo di tale



## PROBLEMATICHE LEGALI E ASSICURATIVE

Alla riunione della commissione Intermodalità hanno partecipato due esperti del settore: il professor Marco Lopez dello studio Mordiglia e Franco Larizza dello studio Larizza Consulting. Lopez ha fatto, dal punto di vista legislativo e giuridico, un'ampia presentazione delle attuali situazioni sia in ambito internazionale sia in ambito nazionale per le varie componenti del trasporto intermodale. Ne è scaturito un quadro non ancora esaustivo riguardo a responsabilità ed entità degli eventuali risarcimenti. Larizza ha affrontato il tema dei risarcimenti a seguito di eventi legati a danni. Ne è emerso che, compatibilmente con quanto messo in evidenza dal professor Lopez, ad oggi esistono formule assicurative che consentono all'operatore, entro certi limiti, di tutelarsi. Sussistono però aree di incertezza nei confronti delle quali non si hanno strumenti garantisti. La commissione ha deciso che Assologistica approfondisca questi aspetti e prepari un sintetico documento per aiutare gli associati ad affrontare tali rilevanti temi e prendere decisioni con le maggiori informazioni possibili.

ristrutturazione dovrebbe essere quella di proporsi al mercato in una nuova veste particolarmente incisiva nel settore della logistica. Su questo punto, Muzio pone in evidenza alcune problematiche: "Le roboanti affermazioni delle Fs sugli obiettivi di mercato che si pongono, connesse peraltro con una nebulosità sulle strategie e, a tutt'oggi, la mancanza di asset tecnici adeguati, specie per la partita logistica, innescano preoccupazioni in quanto foriere di turbative di mercato non sostenute da adeguati profili professionali. In questo contesto un risvolto particolarmente problematico si ravvisa nella partita finanziamenti, annunciati per ben un miliardo e mezzo di euro senza il minimo accenno a dove simili somme siano reperite. Inoltre, si sottolinea ulteriormente che, pur avendo dichiarato la volontà di prendere in mano il 30% del mercato logistico italiano, non si capisce con quali professionalità, con quali strumenti, con quale disponibilità di immobili ad hoc. Il timore è che senza adeguati chiarimenti questa iniziativa possa creare inutili turbative di mercato, senza peraltro apportare qualche risvolto positivo al sistema Italia. Non è un caso se parlamentari come gli onorevoli Ivan Catalano e Roberta Oliaro abbiano depositato un'interrogazione al ministro Delrio chiedendo specifi-



che risposte a chiarimento del ruolo di Mercitalia". La commissione, particolarmente sensibile a questo tema, ha chiesto che Assologistica discuta con le altre associazioni di categoria interessate alla questione al fine di promuovere un'azione comune anche a livello politico per avere una visione più dettagliata e più completa sul tema. Nella riunione si è anche parlato di tematiche inerenti alla sostenibilità ambientale. Il tema è stato trattato da Daniele Testi nella sua veste di presidente di SosLog. Testi ha sottolineato l'attività e le finalità della sua associazione, che aderisce ad Assologistica. L'obiettivo centrale è quello di sostene-

re nel settore logistico prassi razionali e sostenibili in maniera che il mercato italiano, anche con formule collaborative e aggregative, riesca a fornire soluzioni più aderenti alle esigenze ambientali pur con una riduzione di costi. Riduzione che non può essere giocata su sfruttamenti esasperati della manodopera, ma deve fare perno su un aumento delle capacità manageriali e dell'utilizzo di sistemi basati sull'IT e di tecnologie similari. In un'ottica di sostenibilità, per quanto riguarda il trasporto, una particolare attenzione deve essere posta sull'intermodalità quando possa esprimere una vera differenza organizzativa. ■

# Il IV pacchetto ferroviario, con qualche punto interrogativo

Le nuove misure adottate dall'Unione aprono il mercato del settore a livello comunitario: dal 2020 sarà liberalizzato il trasporto passeggeri. Compromessi sulla reale autonomia dei gestori delle reti infrastrutturali.

di **Carlotta Valeri**

Con l'adozione del IV pacchetto ferroviario, si è chiuso un lungo, travagliato e contrastato cammino verso l'obiettivo di un'apertura dei mercati ferroviari in tutti i paesi dell'Unione europea. Un evento che dovrebbe avvantaggiare il nostro paese che, in tema di liberalizzazione, è sempre stato avanti agli altri. Non per nulla, è l'unico ad aver già aperto il mercato dell'alta velocità. Evento che il nuovo provvedimento europeo renderà obbligatorio in tutti gli Stati membri dal 20 dicembre 2020, data che segnerà la definitiva apertura del mercato dei servizi ferroviari commerciali per il trasporto passeggeri. Quindi, solo fra due anni e mezzo nell'Unione si porrà fine all'anomalia di avere in questo settore "mercati liberi" e "mercati protetti". Anomalia derivata dal fatto che è mancata l'approvazione del principio di reciprocità fra gli operatori ferroviari e così si è protratta una situazione di vantaggio per le imprese che operano al riparo della concorrenza, con l'ulteriore vantaggio di poter svolgere servizi senza restrizioni negli altri paesi più "aperti". Per veder risolto questo problema, quindi, ci vorrà ancora parecchio tempo. Ciò dimostra come sia stata contrastata e piena di ostacoli, come dicevamo in apertura, la via della "liberalizzazione": troppo alti gli inte-

ressi in gioco che, oltretutto, hanno sempre trovato forti coperture, in tutti i singoli paesi, a livello politico e governativo. E' significativa a questo proposito la vicenda della "separazione" tra il gestore della rete infrastrutturale e il gestore delle attività di trasporto. Una vicenda iniziata addirittura negli anni '90 e che in concreto ha visto sempre la commissione "perdere": la sua volontà di giungere a una separazione istituzionale tra la gestione dell'infrastruttura e quella delle attività di trasporto non si è mai tradotta in realtà, se non in paesi come la Svezia e la Gran Bretagna. Anche la sua opposizione alla costituzione di holding con all'interno due società distinte per i due settori è stata battuta. Nel 2010 e 2011, aveva anche, invano, fatto ricorso alla corte di giustizia europea contro la "soluzione holding" di Germania e Austria. Quindi, nel IV pacchetto è detto che ogni Stato membro può conservare la struttura



*Le riforme europee sulla ferrovia sono state sempre complicate e frutto di equilibri molto difficili. Troppo forti le imprese o troppo deboli i cittadini?*

gestionale del sistema ferroviario che ha attualmente, anche se sono stati fissati "paletti" per una maggiore tutela delle imprese nuove entranti nel tentativo di evitare discriminazioni, di aumentare la trasparenza finanziaria e di impedire conflitti di interesse. I gestori della rete avranno comunque due anni di tempo per adottare tali "paletti". Il tempo sarà testimone sulla loro validità ed efficacia.

Tra l'altro, il IV pacchetto delinea anche nuove certificazioni più rapide per il materiale rotabile nell'ottica di velocizzare le procedure. Stabilisce inoltre che il 24 dicembre 2017, con l'entrata in vi-



*I primi vagiti della liberalizzazione si sono uditi negli anni '90, ma i viaggiatori aspetteranno fino al 2020 per vedere finalmente una "rotaia libera" europea*

gore del regolamento Ue 2016/2338, le autorità competenti di ogni Stato membro dovranno stabilire per il trasporto, sia su ferro sia su strada, le specifiche degli obblighi di servizio pubblico e l'ambito di applicazione, potendo anche raggruppare i servizi remunerativi con i

servizi non remunerativi.

“Il quarto pacchetto ferroviario consentirà all'Italia di essere protagonista dello spazio unico europeo”, ha commentato il Ministro Delrio. “Maggiori scambi e più connessioni favoriranno l'offerta di massima qualità nei servizi ai cittadini europei. Lo spazio unico aprirà anche nuove opportunità economiche e culturali per l'Italia e l'Europa. Perché senza connettività non c'è sviluppo sociale. E la ferrovia è il simbolo per antonomasia della contaminazione tra idee e culture”.

## GLI INTENTI DELLA COMMISSIONE

Gli intenti iniziali della commissione nel pensare il IV pacchetto ferroviario erano certamente più incisivi, poi hanno dovuto, nel tempo e nel confronto con gli Stati membri e il parlamento europeo, ridimensionarsi. In particolare, sul trasporto cargo, la commissione aveva sottolineato che dagli anni 2000, considerata l'Unione nel suo complesso, il settore era andato sempre declinando, mentre il trasporto passeggeri aveva mantenuto pressoché costante la sua quota. A suo avviso tale situazione era da imputare a una serie di fattori quali: i problemi di efficienza derivanti dall'assenza di adeguati stimoli concorrenziali; il fatto che in determinati Stati membri i finanziamenti pubblici fossero erogati direttamente, senza ricorso a procedure concorrenziali; la durata eccessiva e i costi elevati delle procedure di autorizzazione; gli ostacoli all'ingresso sul mercato di nuovi operatori derivanti tra l'altro dalle divergenze tra le pertinenti norme dei vari Stati membri; le distorsioni del mercato; lo sviluppo insoddisfacente delle strutture. Su questi temi la commissione ha portato avanti, nel confronto con le altre istituzioni, proposte di soluzione. Per giungere, infine, a prospettare un ventaglio di interventi, articolati in quattro settori, che costituiscono l'ossatura del IV pacchetto ferroviario:

- 1) garantire l'efficienza e l'omologazione delle norme al fine di ridurre gli oneri tecnici e amministrativi per le imprese ferroviarie e favorire l'ingresso di nuovi operatori sul mercato. L'attuazione di tali misure dovrebbe tradursi in una riduzione del 20% sia dei tempi di accesso al mercato per i nuovi operatori, sia del costo e della durata delle procedure di autorizzazione del materiale rotabile, con un risparmio complessivo per le imprese stimato in circa 500 milioni di euro entro il 2025;
- 2) migliorare la qualità e diversificare l'offerta di servizi grazie all'ingresso di nuovi operatori nella gestione del trasporto nazionale di passeggeri per ferrovia a decorrere dal dicembre 2019. L'attuazione di tali misure, associate alle riforme strutturali, dovrebbe assicurare, entro il 2035, più di 40 miliardi di euro di benefici finanziari ai cittadini e alle imprese;
- 3) al fine di scongiurare i conflitti di interesse e garantire a tutte le imprese un accesso non discriminatorio al mercato, garantire una gestione più equa ed efficiente della rete, rafforzando il ruolo dei gestori dell'infrastruttura per quanto riguarda il controllo di tutte le funzioni centrali della rete ferroviaria e stabilendo l'indipendenza operativa e finanziaria dei gestori dell'infrastruttura da tutti gli operatori che forniscono servizi di trasporto ferroviario;
- 4) assicurare la presenza di personale qualificato e motivato per operare in un contesto innovativo e competitivo derivante dalla maggiore apertura dei mercati ferroviari.

Tali misure, nelle intenzioni della commissione, dovrebbero permettere al settore ferroviario di realizzare pienamente il suo potenziale, migliorando l'affidabilità e l'efficienza dei servizi offerti, e di incrementare la propria quota di mercato diventando in tal modo una valida alternativa alle altre modalità di trasporto.



# La mission di Banca Ifis Impresa: sostenere le piccole-medie aziende

“Vogliamo essere l’operatore leader nel supporto finanziario alle aziende di minori dimensioni, permettendo loro di crescere in modo sano e garantendo un sostegno quotidiano offerto da consulenti specializzati”, sottolinea Massimo Macciocchi, responsabile leasing.

di **Ornella Giola**



**MASSIMO MACCIOCCHI**

“**B**anca IFIS Impresa è la realtà di Banca IFIS dedicata al finanziamento dell’impresa italiana e sviluppa la propria azione utilizzando i seguenti prodotti: factoring (a breve e medio termine, verso Pmi e aziende più strutturate); leasing (operativo e finanziario); lending e finanza strutturata. Si tratta di strumenti finanziari che permettono alle imprese clienti di crescere in modo sano, garantendo loro un supporto quotidiano dato dai consulenti specializzati presenti sul loro territorio”, afferma Massimo Macciocchi, responsabile leasing Banca IFIS Impresa, in apertura dell’intervista. “La nostra mission è di essere

l’operatore italiano leader nel supporto finanziario per il capitale circolante e per gli investimenti delle micro, piccole e medie imprese italiane, dalla finanza iniziale fino al restructuring e ai non-performing loans”.

## **QUALI SERVIZI/PRODOTTI BANCA IFIS DESTINA AL MERCATO DELLA LOGISTICA E DEI TRASPORTI?**

«Gli autotrasportatori, i responsabili della logistica e i proprietari di flotte sono esattamente il bacino di interlocutori con cui quotidianamente opera la realtà del leasing e del factoring di Banca Ifis Impresa. In particolare, forte di una struttura operativa affermata e flessibile presente da 40 anni sul mercato, il nostro leasing autoveicoli, si rivolge a piccole, medie e grandi imprese, imprenditori, professionisti o lavoratori autonomi e rappresenta la soluzione per diverse tipologie di veicoli, sia nuovi sia usati recenti provenienti da concessionari che vanno dall’auto al veicolo commerciale leggero per arrivare al targato industriale.

## **COME SIETE STRUTTURATI A LIVELLO ORGANIZZATIVO E DI DIFFUSIONE TERRITORIALE?**



*In tutto il territorio nazionale Banca IFIS Impresa è presente tramite una rete di 26 filiali che quotidianamente lavorano con più di 80 mila aziende clienti*

«Su tutto il territorio italiano Banca IFIS Impresa è presente con 26 filiali e con una rete di agenti, lavorando quotidianamente con più di 80 mila aziende clienti. La capillarità dell’organizzazione territoriale garantisce il rapporto costante fra banca e aziende. La banca intrattiene inoltre selezionati rapporti sul territorio per lo sviluppo delle relazioni con la clientela anche con alcune controparti istituzionali qualificate, quali banche territoriali e di prossimità, nonché associazioni di categoria, con l’obiettivo di fornire ai clienti/associati un servizio quanto più capillare possibile.

## **QUALI QUELLI PIÙ RICHIESTI/GETTONATI DAGLI OPERATORI DI QUESTO SETTORE?**



*"Dopo anni di crisi, sta tornando la voglia di investire. Tale tendenza deve essere sostenuta e stimolata", dice Maciocchi*

Il leasing di autoveicoli commerciali è il servizio maggiormente richiesto dagli operatori dei trasporti e della logistica. Inoltre, grazie anche a novità come la recente partnership con importanti società assicurative del settore, il leasing di Banca IFIS Impresa continua a evolvere ed è sempre più in grado di offrire al cliente un servizio a 360 gradi, completo e su misura da tutti i punti di vista. Esiste un legame storico tra il leasing e gli investimenti, poiché in fasi di ripresa, come quella a cui stiamo assistendo oggi, è lo strumento ideale per supportare la ripartenza degli investimenti. La soluzione del leasing è quella prescelta dagli imprenditori per la semplicità operativa, sfruttando allo stesso tempo le possibilità di risparmio che le attuali norme sulle agevolazioni fiscali (legge Sabatini Ter, Super e Iperammortamento su tutte) consentono.

#### **HA QUALCHE DATO DA OFFRIRE RIGUARDO AL FACTORING?**

A fine 2015 sono state oltre 4.500 le aziende di piccole e medie dimensioni che hanno ricevuto da Banca IFIS supporto finanziario mirato a risolvere problemi specifici di credito con risposte personalizzate, mirate a risolvere problemi specifici riguardanti il supporto creditizio e la gestione dei propri crediti commerciali.

#### **COME GIUDICATE IL LIVELLO "CULTURALE" DEGLI OPERATORI NEI CONFRONTI DEL CREDITO COMMERCIALE? E IN GENERALE SUGLI STRUMENTI FINANZIARI NEI QUALI BANCA IFIS È SPECIALIZZATA?**

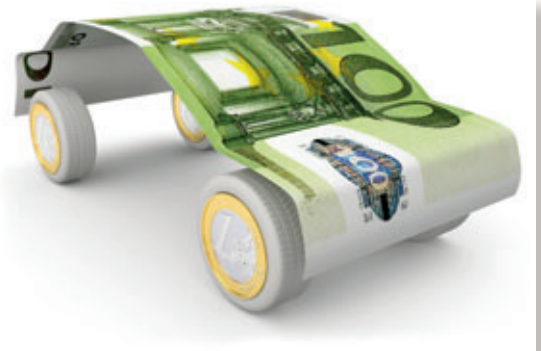
Le imprese devono avere fiducia nella ripresa e avvicinarsi nuovamente agli investimenti e alle soluzioni finanziarie che li supportano, perché adesso gli strumenti

esistono e sono funzionali allo sviluppo del sistema imprenditoriale. Le agevolazioni messe a disposizione sono cumulabili e costituiscono lo stimolo più corretto per creare le condizioni della ripartenza, soprattutto grazie alla soluzione del leasing che rappresenta uno strumento finanziario ideale. In particolare, il leasing consente di acquisire la disponibilità immediata di un bene senza intaccare la liquidità e permette di avere in un unico canone il finanziamento insieme a un'ampia gamma di servizi aggiuntivi, come le coperture assicurative e la consulenza tecnica integrata. Sicuramente è sempre più importante che gli operatori conoscano e sappiano riconoscere le opportunità di finanziamento e sappiano approfondire le offerte dei servizi finanziari adesso presenti nel settore dei trasporti e della logistica.

#### **LA CRISI NON ANCORA DEL TUTTO ALLE SPALLE HA AVUTO - IN QUALCHE MODO - UN RUOLO "PROPOSITIVO" NEL FAVO-**

#### **RIRE QUESTA CRESCITA CULTURALE?**

Dopo anni di crisi la voglia di investire è di nuovo presente, la ripresa è in corso ma va stimolata e indirizzata, anche alla luce del nuovo contesto economico e normativo. Gli imprenditori devono ritrovare la voglia di investire e la prima arma che le Pmi italiane possono utilizzare per lasciarsi alle spalle la crisi e riscoprire la profittabilità tramite l'innovazione di processo e di prodotto, è nelle agevolazioni disponibili per il 2017. A conferma, nei primi mesi del 2017 si è registrato che oltre il 61,5% degli investimenti Sabatini Ter sono stati finanziati con il leasing e il 38,5% mediante il finanziamento bancario. In questo senso sicuramente la recente crisi ha spinto gli imprenditori



*"Il nostro leasing per autoveicoli, di qualunque tipo e dimensione, è uno strumento molto richiesto dagli operatori dell'autotrasporto e della logistica", afferma Maciocchi*

a trovare e scoprire soluzioni innovative, che possano fornire risposte valide e indicazioni sulla modalità di impiego più idonea per ogni esigenza, per ogni attività specifica. Nel caso della locazione finanziaria, inoltre, i benefici di legge sono distribuiti in un arco temporale generalmente inferiore rispetto all'ipotesi dell'acquisto diretto del bene e l'appel fiscale del leasing è tanto maggiore quanto più bassa è la quota di riscatto.

# L'export digitale di beni di consumo cresce a ritmi molto sostenuti

L'anno scorso ha raggiunto un valore di mercato pari a 7,5 miliardi di euro. Il fashion è il settore "guida", seguito da food e arredamento.

**N**el 2016, l'export italiano di beni di consumo che passa attraverso i canali digitali ha segnato una crescita significativa, più 24% rispetto all'anno precedente, e ha raggiunto un valore di mercato di 7,5 miliardi di euro. Rappresenta, però, ancora una quota marginale, di poco inferiore al 6%, delle esportazioni totali di beni di consumo destinati al cliente finale. Il fashion si conferma il settore principale delle esportazioni via eCommerce, con un peso di poco superiore al 60%, seguito a distanza dal food (17%) - il settore con il maggiore tasso di crescita, più 32% - e poi dall'arredamento e dal design (entrambi al 12%).

**I grandi retailer** sono il canale di distribuzione online privilegiato per le vendite oltreconfine e raccolgono il 52% del fatturato dell'export digitale. Al secondo posto i marketplace (34%), il canale che è cresciuto maggiormente nel 2016, più 46%, poi i siti delle vendite private (8%) e i siti di eCommerce di aziende produttrici (6%). I principali mercati di sbocco sono ancora Europa e Stati Uniti, con una predominanza dei paesi occidentali europei (in primo luogo la Germania), e si rafforza anche la presenza in alcuni paesi dell'est Europa, tra cui Russia e Polonia, mentre resta marginale l'export verso altri mercati come il sud America, il sud-est asiatico e la

Cina. Questi sono alcuni dei risultati della ricerca dell'Osservatorio export della School of Management del Politecnico di Milano presentata nel capoluogo lombardo al convegno "Export digitale: una sfida, tante opportunità".

Dalla ricerca emerge una forbice ancora molto ampia fra il valore dell'export online "diretto" - in cui l'interazione con il cliente è gestita da un operatore italiano attraverso i siti di produttori, portali dei retailer online o multicanale o marketplace "italiani" - e quello dell'export online "indiretto", che passa attraverso i siti di eCommerce dei grandi retailer online stranieri, i grandi marketplace e i siti di vendite private internazionali. L'export diretto, infatti, pur registrando una crescita significativa nel 2016 (più 23%), vale solo due miliardi di euro. Al suo interno, il fashion fa la parte del leone (65%), seguito dal food e dell'arredamento/home design con il 10% ciascuno, poi dall'elettronica di consumo (4%). Il canale principale per l'export diretto sono i retailer nazionali, che generano il 58% del valore delle vendite, mentre una buona



*Nel 2016, il fashion ha riguardato, da solo, oltre il 60% delle vendite online all'estero*

fetta del mercato, il 26%, è costituita da siti propri di aziende produttrici, i marketplace con dominio.it si fermano al 16%.

**L'export online indiretto** invece genera 5,5 miliardi di euro di fatturato: il 60% riconducibile al fashion, il food e l'arredamento coprono rispettivamente una quota del 21% e del 13%, gli altri settori confermano la loro marginalità fermandosi al 6%. Il canale di vendita privilegiato è costituito dai retailer online stranieri, che abilitano circa metà delle transazioni. I marketplace stranieri pesano molto di più dei corrispettivi italiani, con una quota del 40%. Seguono i siti delle vendite private internazionali, che rappresentano il 10%.

"In uno scenario internazionale alta-





*I paesi che più comprano online in Italia sono quelli occidentali europei, con in testa la Germania, e gli Stati Uniti*

mente competitivo, con consumatori sempre più inclini all'uso delle tecnologie digitali, l'adozione dell'eCommerce come canale di vendita all'estero può risultare una scelta vincente, utile a sostenere la crescita dell'export italiano" ha affermato Riccardo Mangiaracina, direttore dell'Osservatorio, che ha aggiunto: "In Italia l'utilizzo dei canali eCommerce per esportare è un fenomeno recente: sono in crescita i volumi e aumenta la consapevolezza delle opportunità. Ma sfruttarle non è semplice: occorrono preparazione, competenze, propensione al cambiamento e adeguati investimenti. È necessario studiare le caratteristiche dei vari paesi e dei settori per mettere a punto modelli di export in grado di sbloccare il potenziale dei canali digitali".

Il sondaggio dell'Osservatorio su un campione di 100 aziende italiane esportatrici nei settori consumer rivela che circa metà delle imprese di questi comparti usa già canali eCommerce per esportare. Di queste, solo il 5% esporta secondo una strategia solo online, il 30% la varia (esclusivamente offline o online) a seconda del paese di destinazione, il 15% adotta una strategia multicanale in tutti i paesi. Circa il 50% delle imprese esportatrici digitali usa l'eCommerce da non più di due an-

ni, circa un quarto ha iniziato da appena un anno. Circa il 64% delle aziende che ancora non fa export online ha intenzione di farlo in futuro. In particolare, la metà di queste ha intenzione di attivare canali eCommerce all'estero entro i prossimi tre anni.

**Lo scenario macroeconomico.** Sono 210 mila le imprese esportatrici italiane, un numero rilevante se si considera la piccola dimensione che caratterizza il tessuto manifatturiero italiano. Ma l'intensità di export è debole: il 45,5% delle imprese esporta meno del 10% del fatturato, solo il 10,3% esporta almeno il 75%. Lo rivela l'analisi dell'Osservatorio sullo scenario macroeconomico italiano, da cui emerge chiaramente come l'export continui a rappresentare uno sbocco per l'economia nazionale, poiché la domanda estera è molto più dinamica di quella interna. Cresce la cosiddetta "propensione all'export" - il rapporto tra valore complessivo delle esportazioni e Pil - che nel 2016 si è attestato al 43% per i beni manufatti, in linea con diversi paesi di pari dimensioni e livello di sviluppo, come Francia e Spagna, ma inferiore a quello della Germania, il maggiore esportatore europeo. Nel 2016 il fatturato delle imprese italiane sui mercati esteri è aumentato del 45% rispetto ai livelli del primo trimestre del 2009, mentre il fatturato domestico è risultato sostanzialmente invariato. "Questa dicotomia - ha spiegato Lucia Tajoli, responsabile scientifico dell'Osservatorio - è dovuta sia a fattori con-

giunturali come la diversa velocità di ripresa della domanda dopo la crisi finanziaria internazionale sia a fattori strutturali legati alla crescita di peso dei mercati emergenti extra-europei. Questo spinge naturalmente l'export italiano, che è ancora molto concentrato nei mercati maturi, verso una maggiore diversificazione geografica. La ricerca dei mercati esteri, dei settori ottimali in cui collocarsi e dei modelli di esportazione più appropriati ha un ruolo fondamentale per tutta l'economia italiana". ■

## IL CASO CINA

**La Cina è oggi il paese con il più alto numero di utenti web al mondo, con circa 688 milioni persone che si connettono regolarmente alla rete: un cinese su due naviga, si informa sul web e utilizza chat; uno su tre effettua acquisti attraverso PC o dispositivi mobili. L'eCommerce rappresenta una straordinaria opportunità per raggiungere questo paese, dove potere di acquisto e mercato sono in espansione e si registra un interesse crescente del consumatore verso il settore del lusso e i marchi del made in Italy. Il mercato dell'eCommerce cinese nel 2016 ha proseguito la crescita turbinosa con un più 23,6% e un totale di transazioni stimato in 2.700 miliardi di euro. La Cina ormai pesa per oltre il 45% del mercato mondiale dell'eCommerce B2C e ambisce a superare la quota del 50% nel 2017. Nel 2016, inoltre, si è assistito a un ulteriore rafforzamento delle vendite online verso la Cina, che hanno raggiunto i 30 miliardi di euro, più 86% rispetto al 2015.**



Assologistica

**EUROMERCI**



Cultura • Formazione  
Assologistica

organizzano

# 13<sup>a</sup> Edizione del Premio Il Logistico dell'Anno

**SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE AL  
PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

L'edizione 2017 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

- Formativo
- Immobiliare
- Internazionalizzazione d'impresa
- Ricerca e Sviluppo
- Social responsibility
- Sostenibilità ambientale
- Tecnologico
- Trasportistico (mono o multimodale)

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **31 maggio 2017**

Gli invii in formato word o pdf o power-point vanno effettuati:

via mail a [ogiola@euromerci.it](mailto:ogiola@euromerci.it)

oppure

per via postale a **Euromerci - Candidatura  
al premio IL LOGISTICO DELL'ANNO  
Via Cornalia 19 - 20124 Milano**

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826



# Come garantire maggiore sicurezza alle baie di carico

L'uso di sistemi di bloccaggio delle ruote dei rimorchi durante le operazioni di carico e scarico della merce permette di evitare elevati rischi di incidente.



(foto 1)

**N**elle operazioni di carico-scarico delle merci dagli automezzi, i rischi d'incidente nelle sono molto elevati e spesso dovuti alla mancata applicazione di semplici accorgimenti e soluzioni oggi disponibili sul mercato.

Lo scenario tipico è quello dello spostamento delle merci dai mezzi attraccati a specifiche baie di carico, normalmente raccordate al pavimento del magazzino con una pedana di carico a idraulica. Una baia di carico, pur rispettando completamente le normative in vigore, non garantisce la sicurezza degli operatori perlomeno rispetto ai seguenti rischi:

- allontanamento accidentale dell'automezzo;

bilischi a persone e cose sono a carico del datore di lavoro, è importante considerare nei budget aziendali una quota di investimenti da destinare alla sicurezza.

**Il dispositivo blocca ruote automatico di sicurezza ASSA ABLOY DE6090AR Auto Block è in grado di rispondere e risolvere le problematiche sopra esposte.** Si tratta di un sistema idraulico di bloccaggio delle ruote che contribuisce a evitare incidenti e infortuni presso la baia di carico. Durante l'operazione di carico, esiste il rischio che il rimorchio possa rotolare via dall'attracco accidentalmente, a causa di possibili impatti con i carrelli elevatori. Un altro pericolo sempre presente è la possibilità che il veico-

- caduta del carrello sollevatore o di operatori del magazzino dalla banchina;

- danneggiamento della baia di carico e/o dell'edificio.

Inoltre l'apertura del portone senza mezzo parcheggiato e sigillato genera spesso costosissime dispersioni termiche.

Poiché le responsabilità dei possi-

lo lasci l'attracco prematuramente, a causa di incomprensioni, di istruzioni errate o di problemi di comunicazione col conducente.

Durante la procedura di attracco, il dispositivo di sicurezza automatico ASSA ABLOY DE6090AR Auto Block agisce come guida al parcheggio per il camion in retromarcia. Questo riduce la possibilità di danni al camion, al portale di carico, alla pedana di carico o all'edificio. Quando il camion ha attraccato in posizione corretta, il sistema idraulico di bloccaggio delle ruote viene attivato da un pulsante di azionamento sul quadro di controllo, ubicato all'interno dell'edificio. La ruota posteriore viene rilevata e bloccata automaticamente dal braccio di bloccaggio (foto 1). La funzione più rilevante del dispositivo di sicurezza automatico ASSA ABLOY DE6090AR Auto Block è la forza di bloccaggio costante proveniente dal sistema idraulico, che garantisce una funzione di bloccaggio affidabile e sicura durante le operazioni di carico.

## Modalità di funzionamento

### 1. Pronto per l'uso

Il semaforo esterno è verde; il camion può attraccare alla baia di carico in retromarcia (foto 2).

Non è possibile iniziare l'operazione di carico. Il portone sezionale o la pedana di carico è bloccato/a per l'uso. >





(foto 2)

## 2. Attivazione del sistema di sicurezza

Quando il camion è in posizione, il sistema di sicurezza viene azionato tramite un pulsante di azionamento situato sul quadro di controllo. Una volta attivato, il semaforo esterno passa dal verde al rosso lampeggiante per segnalare che il dispositivo di sicurezza è in movimento. Quando il braccio di rilevamento entra in contatto con la ruota posteriore del camion, il braccio di bloccaggio si estende e blocca il camion con una pressione orientata verso l'edificio. Il semaforo esterno passa

quindi al rosso fisso, mentre la spia presente sul quadro di controllo interno diventa verde. Il portellone sezionale o la pedana di carico viene rilasciato/a per l'uso. (foto 3 e 4)

## 3. Operazione di carico

Ora è possibile iniziare l'operazione di carico. Il portellone sezionale può essere aperto e la

pedana di carico può essere collegata al camion.

## 4. Rilascio del sistema di sicurezza

Quando la pedana di carico è tornata in posizione di riposo e il portellone è chiuso, il rilascio del sistema di sicurezza viene attivato tramite un pulsante di azionamento sul quadro di controllo. Una volta attivato, il semaforo esterno passa dal rosso fisso al rosso lampeggiante per segnalare che il dispositivo di sicurezza è in movimento. Quando il dispositivo di sicurezza torna in po-



(foto 3)



(foto 4)



(foto 5)

sizione di riposo, il semaforo esterno diventa verde. Ora il camion può partire e il sistema di sicurezza è pronto per il prossimo camion. (foto 5)

**ASSA ABLOY Entrance Systems Italy Srl** è in grado di fornire non soltanto questo particolare prodotto ma la più ampia gamma di soluzioni dedicate alle baie di carico e a edifici industriali in genere, quali portoni industriali, porte pedonali automatiche, il tutto corredato da un efficiente servizio assistenza operante su tutto il territorio nazionale. ■

Per ulteriori informazioni:  
Paolo Mongini  
Key Account Manager Distribution & Logistic segment  
paolo.mongini@assaabloy.com

ASSA ABLOY Entrance Systems Italy  
Via Gandhi 24 - 24048 Treviolo (BG)  
Tel. 035 696951  
www.assaabloyentrance.it

**Un'azienda giovane  
con 80 anni di storia**



**SAFIM LOGISTICS GROUP**



VIA SUPEJA GALLINO 20/28  
NONE (TO)  
+39 011 550 7150

[www.safim-srl.it](http://www.safim-srl.it)  
[segreteria.qualita@safim-srl.it](mailto:segreteria.qualita@safim-srl.it)



# We shape the future of intermodal transport



sestosensocom.it

## Count on us

- Shuttle Net
- Intermodal Express Russia
- Landbridge China
- Company Shuttle
- Maritime Logistics



[www.hupac.com](http://www.hupac.com)