



Eastgate Park Portogruaro

**DOVE LO SVILUPPO IMMOBILIARE DEL PIÙ MODERNO
PARCO LOGISTICO DEL NORD-EST SI CONIUGA
CON L'ECOSOSTENIBILITÀ**

Aut. Trib. Roma n. 487 del 6.11.1993 - Poste Italiane s.p.a. - Spediz. in Abbonamento Postale - 70% - 103 Milano

MEZZOGIORNO E MEDITERRANEO LEGATI A FILO DOPPIO

EDITORIALE
**Incredibile! C'è una
questione meridionale**

PIANO LOGISTICA
**Obiettivo dicembre
per l'attuazione**

CEVA LOGISTICS
**Aperta la quarta
"città" multicliente**



Amore per la semplicità

La logistica da un diverso punto di vista

Il modo migliore per gestire le supply chain più lunghe e complesse è un approccio integrato, capace di dare visibilità a tutte le attività operative.

Come esperti di supply chain, in CEVA ci impegniamo a rendere la vita dei nostri Clienti il più semplice possibile: proponiamo un interlocutore unico, che integra tutto ciò che facciamo, così ti è più facile coordinare la logistica. Farai esperienza di una comunicazione rapida, in diretto contatto con i responsabili, e di un servizio altamente reattivo. Questo approccio integrato ci rende unici e rende la tua vita molto più semplice.

Non è arrivato il momento di vedere la supply chain da un diverso punto di vista? Noi crediamo di sì.

Altre informazioni su come trasformare la tua supply chain all'indirizzo
www.cevalogistics.com



Making business flow

INCREDIBILE! Pare ci sia una “questione meridionale”...

PROBABILMENTE, SE LO STORICO NAPOLETANO PASQUALE VILLARI AVESSE POTUTO LEGGERE I GIORNALI DEL 31 LUGLIO, SAREBBE RIMASTO ATTONITO, AVREBBE SGRANATO GLI OCCHI NEL VEDERE CHE QUANTO DENUNCIAVA OLTRE 130 ANNI FA NELLE SUE “LETTERE MERIDIONALI”, PIÙ O MENO, RAPPRESENTA LA SITUAZIONE ATTUALE, DI CERTO NEL CONFRONTO SUD-NORD. ANCORA PEGGIO SAREBBE ANDATA AL LECCESE ANTONIO DE VITI DE MARCO CHE, NEL PRIMI ANNI DEL DECENNIO 1890-1900, SCRIVEVA NEL SUO “GIORNALE DEGLI ECONOMISTI” DI MEZZOGIORNO INSIEME A LUIGI EINAUDI E VILFREDO PARETO E CHE NEL 1903 PUBBLICÒ “LA POLITICA COMMERCIALE E GLI INTERESSI DEL MEZZOGIORNO”, IN CUI DENUNCIAVA COME “DELETERIA” UNA POLITICA DI “COMPLEMENTARIETÀ ECONOMICA FRA NORD INDUSTRIALE E SUD AGRICOLO” E CHIEDEVA DI “CORREGGERE LO SVILUPPO ECONOMICO DEL PAESE”. OGGI, FORSE, FAREBBE LA MEDESIMA RICHIESTA. TORNIAMO ALLA GRANDE STAMPA DEL 31 LUGLIO: È QUELLA CHE, FINALMENTE, SI È OCCUPATA DEL MEZZOGIORNO, GRAZIE ALLE ANTICIPAZIONI SUL RAPPORTO SVIMEZ 2015, COMUNICATE IL GIORNO PRIMA. UN RAPPORTO DAI DATI DRAMMATICI, MA ASSOLUTAMENTE NON NUOVI. INFATTI, HANNO SOLO CONFERMATO IL TREND NEGATIVO CHE DA ANNI SI MANIFESTA NEL NOSTRO MERIDIONE E CHE DA ANNI GLI STESSI RAPPORTI SVIMEZ E I DATI ISTAT SOTTOLINEANO: LA DESERTIFICAZIONE INDUSTRIALE ED ECONOMICA, LA CONTRAZIONE PERENNE DEI CONSUMI, IL DISASTRO DEMOGRAFICO, LA FUGA DEI GIOVANI, LA PRECARIETÀ DELLA CONDIZIONE FEMMINILE. QUALCHE ATTENTO NOSTRO LETTORE SI RICORDERÀ DI QUANTE VOLTE RECENTEMENTE ABBIAMO SOTTOLINEATO UN DATO SVIMEZ DAVVERO INQUIETANTE: “NEL 2013, NEL MEZZOGIORNO, I DECESSI HANNO SUPERATO LE NASCITE. FENOMENO AVVENUTO SOLO NEL 1867 E NEL 1918”. UN DATO, COME DICEVAMO, TANTO INQUIETANTE QUANTO PASSATO INOSSERVATO. ORA I MASS MEDIA PARE ABBIANO SCOPERTO CHE ESISTE “UNA QUESTIONE MERIDIONALE”. SAREBBE ORA CHE SE NE ACCORGESSE ANCHE IL GOVERNO. PURTROPPO PERÒ NON CI SONO PIÙ I VILLARI, I PARETO, I DE VITI DE MARCO, GLI EINAUDI, I GRAMSCI, I SALVEMINI, I FORTUNATO...

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
Mariarosa Mazzoleni
cell.335.532.7936
mazzolenimariarosa@gmail.com

Economia

**2014: ESPORTAZIONI
IN CRESCITA**

8

Cover

**CELTIC ITALY SCOMMETTE
SULLA "CITYLOGISTICS"**

26

Mezzogiorno

**SUD E MEDITERRANEO
LEGATI A FILO DOPPIO**

28

Mezzogiorno

**L'INTERDIPENDENZA
NORD-SUD**

30

Portualità

**PIANO DEI PORTI:
OBIETTIVO DICEMBRE**

34

Infrastrutture

**QUADRANTE EUROPA,
QUANDO LA ROTAIA VINCE**

38

Primo Piano

**LOGISTICA COLLABORATIVA:
LA STRADA DI CEVA**

40

Primo Piano

**IMMOBILI LOGISTICI:
SI APRE UNA NUOVA ERA**

47

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

10

DALLE AZIENDE

13



Il bimbo che non c'è. Nel 2014, nel Mezzogiorno, il numero dei nati è stato pari a 174 mila, il valore più basso dall'unità d'Italia (nel 1862 furono ben 217 mila in più). Un numero che sottolinea le difficoltà sociali del sud (il servizio a pag. 32)



Ceva Logistics ha aperto la sua quarta "città" dedicata a uno specifico prodotto, in questo caso si tratta di pneumatici, e rivolta a più clienti: l'azienda continua sulla linea di proporre servizi di logistica collaborativa (il servizio a pag. 42)

#GEFCOintheCITY

YOUR
STRATEGIC
PARTNER
FOR RUSSIA



gefco.net

GEFCO

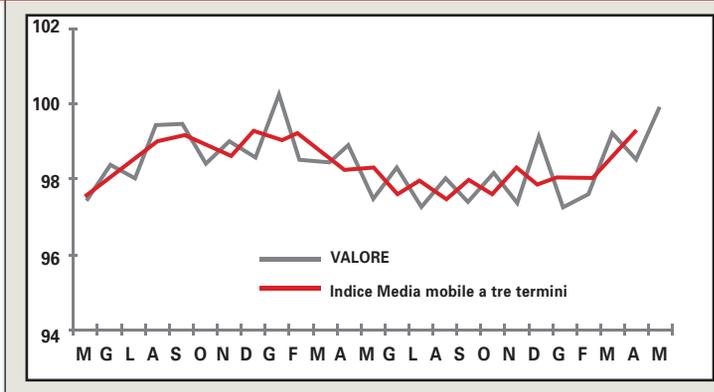
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

Luglio: cresce il numero dei disoccupati

Fatturato dell'industria

(maggio 2013-maggio 2015, indici destagionalizzati e medie mobili)

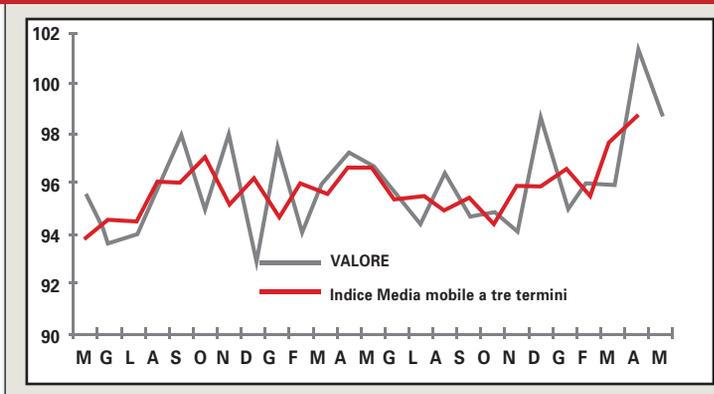
Fonte: ISTAT



Ordinativi dell'industria

(maggio 2013-maggio 2015, indici destagionalizzati e medie mobili)

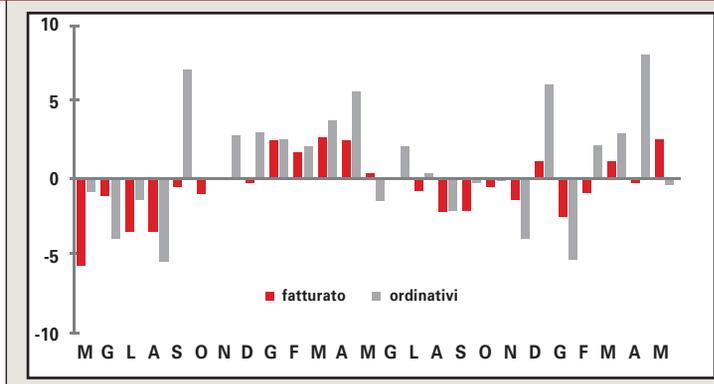
Fonte: ISTAT



Fatturato e ordinativi: dati tendenziali

(maggio 2013-maggio 2015, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT



Il fatturato dell'industria italiana era calato in aprile scorso, rispetto a marzo, dello 0,6%, mentre erano notevolmente aumentati gli ordinativi. A maggio (su aprile) è accaduto l'inverso: il fatturato dell'industria, al netto della stagionalità, ha registrato un incremento dell'1,2% rispetto ad aprile, con aumenti sia sul mercato interno (più 1,1%) sia su quello estero (più 1,3%), mentre per gli ordinativi totali si è avuta una diminuzione del 2,5%, sintesi di un aumento dello 0,3% degli ordinativi interni e un calo significativo (meno 6,3%) di quelli esteri. Va sottolineato che nella media degli ultimi tre mesi, l'indice complessivo del fatturato industriale aumenta dell'1,2% rispetto ai tre mesi precedenti (più 1,3% per il fatturato interno e più 1,0% per quello estero). Corretto per gli effetti di calendario (i giorni lavorativi sono stati 20 contro i 21 di maggio 2014), il fatturato totale cresce in termini tendenziali, sullo stesso mese dell'anno scorso, del 2,4%, con un incremento dello 0,6% sul mercato interno e del 5,8% su quello estero.

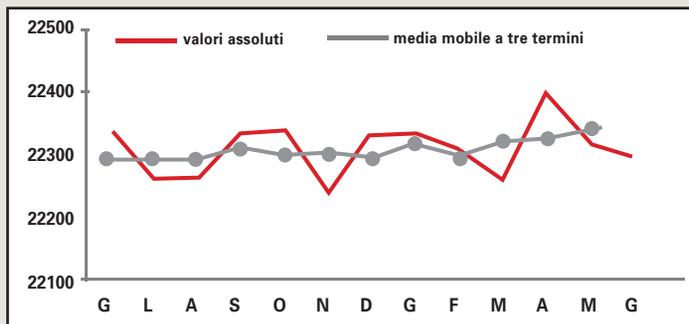
Anche l'occupazione continua a registrare un andamento alterno: dopo la forte crescita registrata nel mese di aprile (più 0,6%) e il calo nel mese di maggio (meno 0,3%), a giugno gli occupati diminuiscono dello 0,1% (meno 22 mila) rispetto al mese precedente. Il tasso di occupazione, pari al 55,8%, cala nell'ultimo mese di 0,1 punti percentuali. Rispetto a giugno 2014, l'occupazione è in calo dello 0,2% (meno 40 mila), mentre il tasso di occupazione rimane invariato. Il numero di disoccupa-



Andamento occupazione

(giugno 2014-giugno 2015, valori assoluti in migliaia di unità)

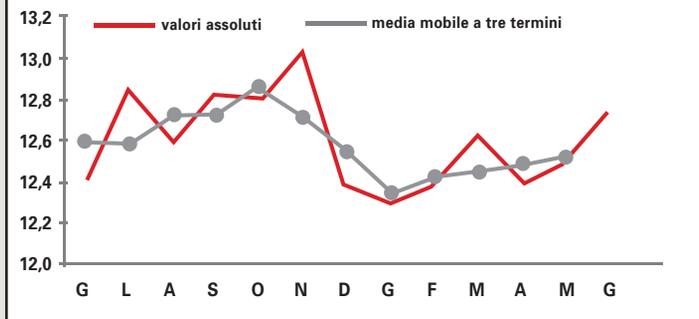
Fonte: ISTAT



Tasso di disoccupazione

(giugno 2014-giugno 2015, valori %)

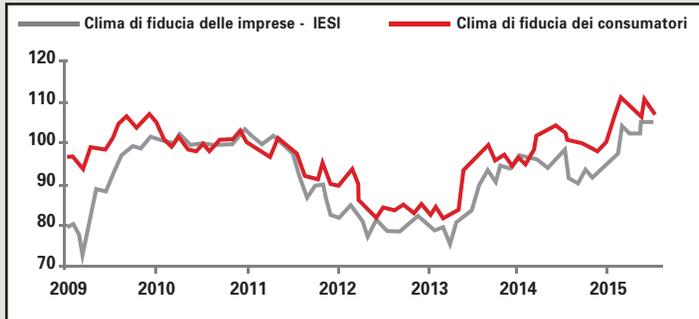
Fonte: ISTAT



Clima di fiducia consumatori e imprese

(gennaio 2009-luglio 2015, indici destagionalizzati, base 2010=100)

Fonte: ISTAT



ti aumenta dell'1,7% (più 55 mila) su base mensile. Dopo il calo nel mese di aprile (meno 0,2 punti percentuali) e la stazionarietà di maggio, a giugno il tasso di disoccupazione cresce di 0,2 punti percentuali rispetto al mese precedente, arrivando al 12,7%. Nei dodici mesi il numero di disoccupati è aumentato del 2,7% (più 85 mila) e il tasso di disoccupazione di 0,3 punti percentuali (l'aumento del numero di disoccupati negli ultimi 12 mesi è anche associato a una crescita della partecipazione al mercato del lavoro, testimoniata dalla riduzione del numero di inattivi).

Lo stesso andamento incostante presenta l'indice del clima di fiducia dei consumatori, espresso in base 2010=100, che scende a luglio a 106,5 da 109,3 di giugno, mentre l'indice composito del clima di fiducia delle imprese, in base 2010=100, scende lievemente, a 104,3 da 104,7 registrato a giugno. Diminuiscono tutte le componenti del clima di fiducia dei consumatori: variazioni più marcate si rilevano per il clima economico e per quello futuro, che passano rispettivamente a 127,9 da 138,6 e a 114,6 da 119,2. Il clima personale e quello corrente diminuiscono in maniera più contenuta attestandosi, rispettivamente, a 99,5 da 100,0 e a 101,7 da 103,3. I saldi dei giudizi e delle attese dei consumatori sull'attuale situazione economica del paese peggiorano passando rispettivamente a meno 69 da meno 57 e a meno 4 da 9. Il saldo relativo ai giudizi sull'andamento dei prezzi passa a meno 17 da meno 21, mentre quello riferito alle at-



tese rispetto ai prossimi 12 mesi passa a meno 22 da meno 20. Questo calare generalizzato dell'indice della fiducia non è un buon segnale, specialmente alla luce del-

lo sforzo che dovrebbe fare il paese per uscire dalla crisi.

Nell'ultimo grafico, riportiamo l'indice PMI-ISM sulle aspettative del settore

manifatturiero statunitense: la fiducia degli imprenditori si dimostra in crescita costante, così come aumentano le attese per un incremento dell'occupazione. ■

Le componenti del clima di fiducia

(consumatori e imprese, marzo-luglio 2015, base indici 2010=100 e saldi ponderati)

Fonte: FMI

	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio
CLIMA DI FIDUCIA (a)	110,7	108,1	105,8	109,3	106,5
Clima economico	144,1	134,2	129,6	138,6	127,9
Clima personale (b)	99,7	98,9	98,5	100,0	99,5
Clima corrente (b)	102,2	101,3	101,0	103,3	101,7
Clima futuro	123,5	118,4	114,5	119,2	114,6
Giudizi sulla situazione economica dell'Italia	-57	-62	-65	-57	-69
Attese sulla situazione economica dell'Italia	21	9	1	9	-4
Attese sulla disoccupazione	-1	22	29	10	28
Giudizi sulla situazione economica della famiglia	-45	-48	-47	-44	-46
Attese sulla situazione economica della famiglia (b)	-6	-10	-9	-7	-10
Giudizi sul bilancio familiare (b)	-11	-8	-10	-10	-8
Opportunità attuale del risparmio (b)	126	121	123	125	126
Possibilità future di risparmio (b)	-44	-42	-49	-46	-44
Opportunità attuale all'acquisto di beni durevoli (b)	-56	-58	-63	-54	-59

(a) Il clima di fiducia è la sintesi dei climi economico e personale o, alternativamente, dei climi corrente e futuro.

(b) Serie non affetta da stagionalità.

USA: indice PMI sulle aspettative della manifattura

Fonte: Ism - Report on Business

	Dato Giugno	Dato Maggio	Scostamento	Direzione prevista	Grado del cambiamento	Trend* (Mesi)
PMI	53.5	52.8	+0.7	Crescente	Più veloce	30
Nuovi ordini	56.0	55.8	+0.2	Crescente	Più veloce	31
Produzione	54.0	54.5	-0.5	Crescente	Più lento	34
Occupazione	55.5	51.7	+3.8	Crescente	Più veloce	2
Consegne fornitore	48.8	50.7	-1.9	Più veloce	Da lento	1
Rimanenze	53.0	51.5	+1.5	Crescente	Più veloce	2
Scorte clienti	48.5	45.5	+3.0	Troppo basso	Più lento	7
Prezzi	49.5	49.5	0.0	In calo	Uguale	8
Ordini inevasi	47.0	53.5	-6.5	In contrazione	Da crescita	1
Esportazioni	49.5	50.0	-0.5	In contrazione	Da uguale	1
Importazioni	53.5	55.0	-1.5	Crescente	Più lento	29
ECONOMIA IN GENERALE				Crescente	Più veloce	73
Settore manifatturiero				Crescente	Più veloce	30

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

THE ECONOMIST

Prezzi delle materie prime: le conseguenze del crollo

Cinque anni fa, due opinioni tra gli economisti erano molto comuni e molto condivise: la prima, che il futuro sarebbe appartenuto non alle "apatiche e invecchiate" economie avanzate, ma ai paesi emergenti, come i famosi Bric; la seconda, che queste ultime economie sarebbero state per anni "divoratrici" di materie prime, garantendo ai mercati delle commodity un continuo,



favorevole "superciclo". Non è andata così. Nel 2011, i prezzi delle materie prime toccarono il loro picco massimo, poi iniziarono a calare sempre più sensibilmente e sistematically.

Dal 2011 a oggi, il loro declino ha toccato il 40%, facendo sentire in maniera pesante le negative conseguenze sui mercati azionari. In molte borse si è parlato di "calamità" e di "collasso".

I media occidentali tendono a definire questo crollo dei prezzi delle materie prime come un "benefico fenomeno": ciò è certamente vero per i paesi che ne sono netti importatori, ma non lo è, altrettanto certamente, per quelli che ne sono esportatori. Molti di tali paesi sono rappresentati da economie e mercati emergenti. Questo aiuta a capire perché le borse dei paesi emergenti hanno registrato andamenti negativi dal 2011 e hanno perso nei confronti delle performance delle borse delle economie avanzate, negli ultimi quattro anni, tanto quanto hanno perso i prezzi delle materie prime. I due andamenti si possono quasi definire paralleli. L'ultimo segnale, molto forte, è arrivato il 27 luglio quando lo Shanghai Stock Exchange Composite Index ha perso in un colpo l'8,5%.

Di tutto ciò stanno risentendo pesantemente le economie dei paesi emergenti. Globalmente, nel 2015, perderanno ancora in termini di Pil. Rimanendo nell'ambito dei quattro Bric, Brasile, Russia, India e Cina, le loro economie stanno segnando il passo, solo quella indiana dà segnali di vitalità, mentre la Cina sta rallentando, fermandosi a una crescita intorno al 7%. Anche il commercio mondiale sta pagando questa situazione: l'anno scorso è cresciuto del 3,2%, ossia meno del Pil mondiale, aumentato del 3,4%. Il mondo si sta "ridisegnando"? ■



Logistics Forum

22-23 OTTOBRE 2015
HOTEL AI CAPPUCINI GUBBIO

DUE GIORNI DEDICATI AL
NEW BUSINESS E ALL' ACQUISIZIONE
DI NUOVI CLIENTI.

PIÙ DI 75 AZIENDE GIÀ CONFERMATE.
TRA QUESTE:

ALCANTARA	CANDY HOOVER GROUP
ALFAGOMMA	COCA-COLA HBC ITALIA
ARISTON THERMO GROUP	CONTE OF FLORENCE DISTRIBUTION
ARTSANA	ERIDANIA ITALIA
AUCHAN	FERRERO
AUTOMOBILI LAMBORGHINI	IKEA
BAYER	NATUZZI
BTICINO	PRIMADONNA
BULGARI	
CAMEO	



SPECIAL GUEST STAR SPEAKER

LARRY HOCHMAN

European Business Speaker of the Year
Director of People and Culture in British Airways
e autore del best seller 'The Relationship Revolution'.

B2B - CONFERENZE - NETWORKING

2014, esportazioni in crescita

Nel 2014, il commercio mondiale di beni, misurato in dollari ed espresso a prezzi correnti, è risultato in contenuta crescita, più 0,6%, rispetto al 2013. Questo risultato è stato la sintesi di un'espansione dei volumi scambiati (più 2,7%, in linea con l'incremento registrato per il 2013) e di una contrazione dei valori medi unitari (meno 2,0%). Più ampia è stata la crescita in valore dell'interscambio mondiale di servizi (più 4,2%), mentre gli investimenti diretti esteri sono stati in forte flessione (meno 16,3%). In questo quadro internazionale, l'Italia ha registrato una crescita del valore in euro delle merci esportate (più 2,0%) e una diminuzione delle importazioni (meno 1,6%). Queste dinamiche hanno causato un ulteriore ampliamento dell'avanzo commerciale. Il miglioramento dell'attivo è stato di 13,7 miliardi rispetto al 2013, con un livello del saldo, pari a più 42,9 miliardi di euro, che è il più elevato del decennio 2005-2014.

Al netto dei prodotti energetici, nel 2014 l'avanzo ha raggiunto 86 miliardi. La quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali di merci, misurata in dollari, è pari al 2,85%, in leggero aumento rispetto al 2013 (2,80%). Nel 2014 sono aumentate sia le

esportazioni nazionali di servizi (più 3,5%) sia le importazioni (più 4,7%). I flussi di investimenti diretti all'estero sono invece diminuiti del 10,0% rispetto al 2013.

Germania e Francia si sono confermate l'anno scorso i principali mercati di sbocco delle esportazioni nazionali, con quote pari, rispettivamente, al 12,6% e al 10,6%. Gli Stati Uniti si collocano al terzo posto tra i paesi partner, con una quota del 7,5%; seguono Regno Unito e Svizzera (rispettivamente 5,3% e 4,8%).

Tra i principali paesi, i mercati di sbocco più dinamici (incremento della quota sulle esportazioni nazionali superiore a 0,1 punti percentuali rispetto al 2013) sono quelli del Belgio (più 0,4%), Polonia e Hong Kong (più 0,2%), Croazia, Cina e Spagna (più 0,1 punti). Per quanto riguarda i principali raggruppamenti di industrie, si è registrata una riduzione del deficit nell'interscambio di prodotti energetici (meno 43,1 miliardi); rispetto al 2013 è aumentato l'avanzo nell'inter-

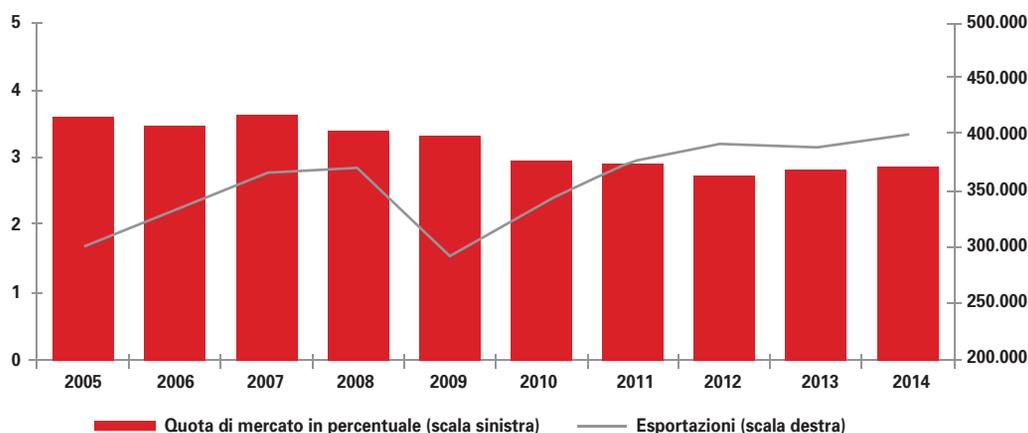
sambio di beni di consumo durevoli (più 1,9 miliardi) e di beni strumentali (più 1,8 miliardi). Tra i gruppi di prodotti manifatturieri in cui l'Italia ha segnato le più elevate quote sulle esportazioni mondiali si sono segnalati: materiali



Nel 2014, il 21,5% delle esportazioni mondiali di materiale da costruzione in terracotta è stato appannaggio dell'Italia

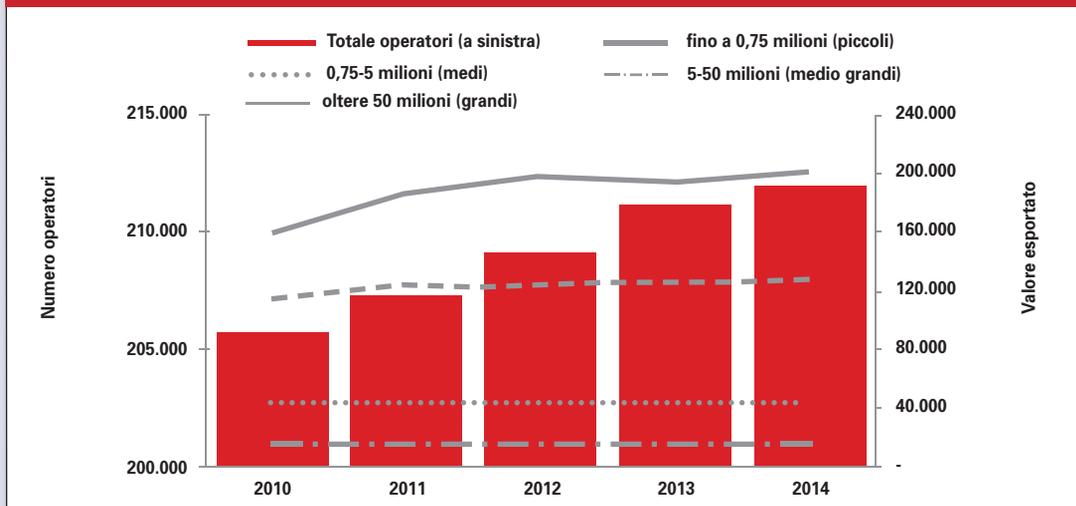
Il nostro export (2005-2014, valori in milioni di euro e quote in %)

Fonte: Istat



Operatori ed export (2010-2014, numero di operatori e valori in milioni di euro)

Fonte: Istat



da costruzione in terracotta (21,5%); cuoio conciato e lavorato, articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria, pellicce preparate e tinte (14,1%); pietre tagliate, modellate e finite (13,9%); prodotti da forno e farinacei (13,4%); articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili (10,9%); cisterne, serbatoi, radiatori e contenitori in metallo (10,2%). La provenienza territoriale delle vendite sui mercati esteri si è confermata fortemente concentrata nelle regioni del centro-nord, con l'88,6% delle esportazioni nazionali, mentre il Mezzogiorno ha attivato il 10,2% delle vendite. La quota della Lombardia è stata pari al 27,5%, quella del Veneto al 13,6%, quella dell'Emilia-Romagna al 13,3%, mentre la quota del Piemonte è stata del 10,7%.

Nel 2014, 212.023 operatori economici hanno effettuato vendite di beni all'estero. La distribuzione degli operatori per valore delle vendite ha confermato la presenza di un'elevata fascia di "microesportatori": 132.522 operatori presentano un ammontare di fatturato all'esportazione molto limitato (fino a 75 mila euro), con un contributo al valore complessivo delle esportazioni nazionali pari allo 0,5%. D'altra parte, 4.020 operatori appartengono alle classi di fatturato esportato superiori a 15 milioni di euro; questo segmento di imprese ha realizzato oltre il 71,2% delle vendite complessive sui mer-

cati esteri. Rispetto all'anno precedente, nel 2014 l'export degli operatori appartenenti alle classi di fatturato estero inferiore a 50 milioni di euro ha mostrato nel complesso un incremento contenuto (più 1,2%) che riflette alcune differenze interne a questo aggregato: gli operatori dalle dimensioni di fatturato estero relativamente più ampie (classe di fatturato estero compresa tra 5 e 50 milioni di euro) sono state in crescita (più 2,0%) mentre gli operatori più piccoli - aziende che fatturano all'export meno di 75 mila euro e fra 75 mila e 5 milioni di euro - hanno segnato una lieve flessione (meno 0,4% per entrambi). Sono aumentate a un tasso superiore a quello medio (+2,7%) le vendite degli operatori della classe di fatturato all'export più ampia (oltre 50 milioni di euro). Considerando gli operatori secondo i mercati di sbocco, il 42,9% di essi esporta merci

verso un unico mercato mentre il 15,4% opera in oltre dieci mercati. La presenza degli operatori nelle principali aree di scambio commerciale è stata comunque diffusa: si sono registrate 153.583 presenze di operatori commerciali italiani nell'area Ue28, 83.385 nei paesi europei non Ue, 41.922 in Asia orientale, 40.287 in America settentrionale, 34.949 in Medio Oriente, 27.039 in Africa settentrionale, 26.218 in America centro-meridionale. ■



L'anno scorso, il deficit italiano nell'interscambio di prodotti energetici è calato di 43,1 miliardi di euro

L'Italia ha un parco auto tra i più vecchi d'Europa



Immatricolazioni auto: atteso un mercato più vivace

Con un modello econometrico sviluppato ad hoc, per fondere i driver economici con quelli di settore, il centro studi dell'Unione nazionale rappresentanti autovetture estere-Unrae ha formulato le previsioni di medio periodo sulle immatricolazioni del mercato italiano dei prossimi tre anni e un outlook verso i prossimi sette anni. Sostenuto dalla ripresa dei consumi, dal ruolo del noleggio e dalle poderose azioni commerciali delle Case con le proprie reti distributive, il mercato delle autovetture nel 2015 è atteso raggiungere circa 1.535.000 unità vendute, in crescita del 12,8%, con quasi 175 mila auto in più rispetto lo scorso anno. Il recupero del mercato dovrebbe, pertanto, accelerare l'inversione di tendenza del 2014, portando quindi le vendite a superare la soglia di 1,5 milioni, allineandosi ai valori del 1980. Il biennio 2015-2016 evidenzierà per l'economia italiana un percorso di crescita moderata, mentre negli anni successivi lo sviluppo dovrebbe procedere con maggiore regolarità, accompagnato anche da un lieve calo della disoccupazione. Complice l'esigenza imprescindibile di rinnovo del parco circolante, il 2016 dovrebbe raggiungere le 1.640.000 vetture immatricolate, in crescita del 6,9% rispetto all'anno precedente. Nel 2017 il mercato dovrebbe poi recuperare circa 80 mila unità per raggiungere le 1.720.000 vendite, in progressione del 4,9%. Solo nel 2018 le immatricolazioni di autovetture dovrebbero arrivare a sfiorare la soglia di 1,8 milioni di unità, esattamente

te 1.790.000 (più 4,1%). Gli incrementi dei successivi anni sono previsti in ridimensionamento, per i tassi di crescita della nostra economia che resteranno bassi e il progressivo invecchiamento della popolazione. Questo ritmo di crescita non consentirà al parco circolante un ringiovanimento sufficiente e con 9,5 anni di età media resterà tra i più vecchi in Europa.

"Tali previsioni - ha detto Massimo Nordio, presidente dell'Associazione delle Case automobilistiche estere - confermano quella che ormai è una certezza: senza interventi strategici e strutturali di politiche di rinnovo dell'anziano parco cir-

colante in Italia, non potremo risolvere i problemi di sicurezza, di costo sociale e di ambiente che ci portiamo dietro. Assistingo a una sostituzione troppo lenta del parco e non è ulteriormente sostenibile che le relative politiche siano delegate alla responsabilità delle Case. È fondamentale che lo Stato programmi per la prossima legge di stabilità interventi a sostegno delle famiglie per stimolare il rinnovo del parco anziano e sfrutti l'opportunità delle auto aziendali per aiutare fiscalmente il comparto ad alleggerire i propri costi di gestione e guadagnare competitività".

Autotrasporto in Europa: un buon 2° trimestre

Nel secondo trimestre 2015, il barometro dei trasporti di TimoCom ha spiccato un balzo che non si registrava da tempo.

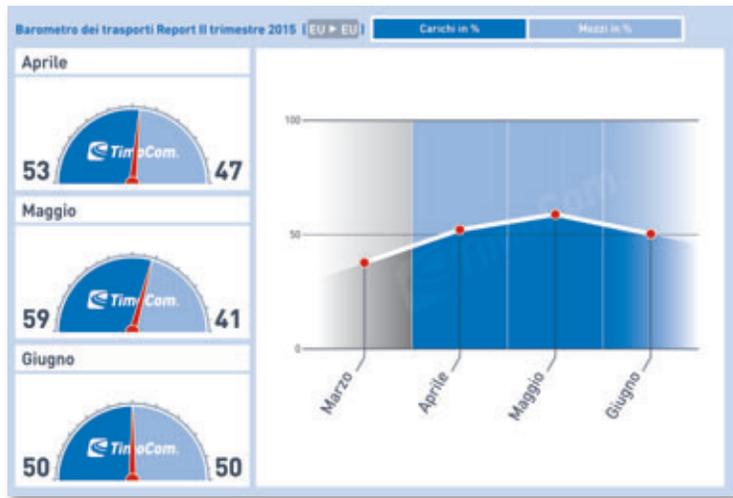
Con un rapporto carichi-mezi di 54:46, le cifre dell'ottimo inizio d'anno hanno trovato ampia conferma. I

motivi di tale andamento positivo sono molteplici. Già aprile aveva posto le basi per un secondo trimestre ricco di carichi. Nel primo mese del trimestre, la percentuale di carichi in tutto il mercato europeo dei trasporti era cresciuta di quasi 13 punti rispetto al mese precedente, salendo al 53%. L'aumento era prevedibile viste le festività pasquali in molti paesi europei. L'entità della crescita è tuttavia degna di nota, così come l'andamento del barometro nel periodo successivo. A maggio l'aumento di carichi si è ulteriormente accentuato: con un rapporto fra cari-

chi si è ulteriormente accentuato: con un rapporto fra cari-



chi e mezzi di 59:41, il barometro è cresciuto ben al di là del valore dell'anno precedente (48:52). L'aumento del 10,6% degli incarichi di trasporto ha creato un'atmosfera positiva. Grazie ai molti giorni festivi in tutta Europa, il mese di maggio è da sempre garanzia di portafogli ordini (stra)colmi. Quest'anno, per Marcel Frings, Chief Representative di TimoCom, c'è anche un'altra spiegazione per questa crescita prorompente: "A maggio sono stati indetti in Germania due grandi scioperi dei trasporti merci ferroviari a breve distanza. Questa evenienza ha fatto sì che siano venute meno le capacità di trasporto su rotaia a favore di quelle su gomma. Per il trasporto nazionale tede- >



Un passo avanti per i vostri trasporti



Hupac è il vostro partner per trasporti ecologici in tutta Europa fino in Russia ed Estremo Oriente. Trasportiamo le vostre spedizioni su rotaia: in modo rapido, sicuro e affidabile. Hupac dispone di risorse di proprietà come vagoni, terminal e soluzioni informatiche, ed investe per il futuro insieme a voi.

www.hupac.com info@hupac.com Tel. +41 58 8558800

HUPAC
moving together

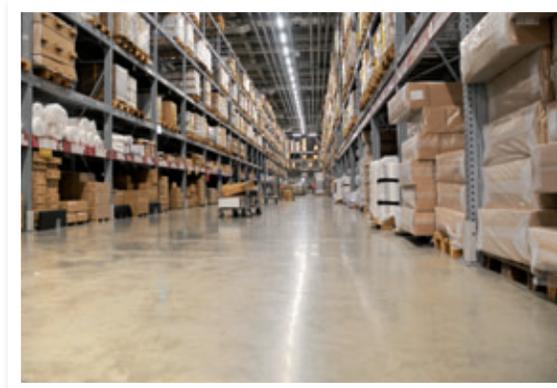
La domanda per l'immobiliare logistico si sta concentrando sui grandi spazi

sco, il barometro ha registrato per alcuni giorni un rapporto carichi-mezzi di 85:15. Dagli scioperi ferroviari hanno tratto beneficio i fornitori di trasporti di tutta Europa, che per coprire il fabbisogno si sono diretti in Germania". In giugno, la situazione si è nuovamente normalizzata. Come negli ultimi quattro anni, l'ultimo mese del trimestre si è stabilizzato a un livello medio. Prima di cedere il passo all'estate, a fine trimestre, il barometro aveva registrato un rapporto carichi-mezzi di 50:50. Anche per il prossimo trimestre Marcel Frings conta su un andamento privo di sorprese: "Prevediamo che luglio, agosto e settembre saranno simili agli anni precedenti. All'inizio del terzo trimestre, la percentuale di carichi diminuirà leggermente. In agosto, calerà ancora, toccando, presumibilmente, il minimo del 45% di carichi. A partire da settembre, gli affari torneranno a crescere e i carichi supereranno le capacità disponibili sul mercato".

Da segnalare che la borsa carichi TimoCom ha ottenuto in Germania il marchio di qualità MBE. "Siamo particolarmente orgogliosi del riconoscimento conferitoci che dimostra come la nostra borsa di carichi e mezzi non si contraddistingua solo per il vasto bacino di offerte, ma anche e soprattutto per la qualità. Un binomio che è raro trovare nel settore delle piattaforme di trasporto", ha commentato Frings.

Immobiliare logistico: in Italia torna il segno più

Scenari Immobiliari ha presentato a Milano l'andamento del mercato immobiliare europeo nel primo semestre dell'anno, sottolineando che, nonostante uno scenario economico ancora fragile, il settore registra un clima di crescente ottimismo e fiducia. Il 2014 ha segnato una fase di stabilizzazione, mentre il 2015 è l'anno della svolta nella maggior parte dei mercati. I rischi del sistema economico e l'elevato tasso di disoccupazione rallentano la ripresa in alcuni paesi, ma un progressivo allineamento tra le diverse nazioni è atteso nel corso del 2016. L'andamento dei mercati nel primo semestre indica che il fatturato dei cinque principali paesi europei dovrebbe chiudere il 2015 con il segno positivo. Si prevede un aumento totale del fatturato dei mercati in Eu5 del 3,4%. La Francia avrà la crescita minore (1,4%) e l'Italia un più 3,7%. L'Inghilterra sarà caratterizzata dal trend più brillante, seppure lievemente inferiore rispetto alle previsioni di fine 2014.



In crescita anche la Germania, ma con un ritmo in rallentamento rispetto agli ultimi anni. Si attende una crescita abbastanza consistente in Spagna. Positive le previsioni in Eu28, intorno al 4,5%. L'analisi degli andamenti degli ultimi cinque anni mostra però che il mercato italiano non ha ancora superato il suo punto di minimo e, rispetto al 2010, presenta un meno 7% (anche la Spagna ha fatto meglio).

Nel settore commerciale le previsioni sono positive per i paesi caratterizzati da un quadro economico in espansione, come Regno Unito, Germania e Svezia, o da una domanda di beni di consumo in forte crescita, come i paesi dell'Europa dell'est. Qualche segnale di miglioramento è atteso anche nell'Europa del sud, ma una reale crescita dei principali parametri non è prevista prima della seconda parte del 2016. In aumento l'interesse per i progetti innovativi e legati all'eCommerce, mentre l'attenzione per la piccola distribuzione è limitata agli spazi di lusso nelle top location delle città più importanti. Bene anche l'Italia con un miglioramento soprattutto nel settore dei piccoli negozi centrali. Il comparto industriale ha evidenziato notevoli segnali di miglioramento nella prima parte del 2015, anche se persiste la disomogeneità tra aree geografiche e segmenti di mercato. Tra i settori a maggiore potenziale di crescita in Europa si colloca la logistica, per i rendimenti mediamente più elevati rispetto agli altri settori e per le prospettive di rapido sviluppo in relazione alla diffusione del commercio elettronico. Si assiste alla concentrazione della domanda per spazi di grandi dimensioni, superiori a 50 mila mq, che rispondono alle esigenze delle società intenzionate a centralizzare le operazioni. I primi mesi dell'anno hanno segnato una fase di stabilizzazione dei canoni, mentre nei prossimi mesi si prevede qualche incremento nei mercati caratterizzati da maggiore carenza di offerta come Regno Unito e Europa centrale. Anche in Italia torna il segno più su questo mercato, dopo una lunga crisi. ■



XPO Logistics partner logistico del Tour de France

In qualità di partner ufficiale per il trasporto di Amaury Sport Organisation, organizzatore del Tour de France, XPO Logistics ha fornito una soluzione completa di trasporto alla più celebre competizione ciclistica del mondo. La partnership ha proseguito una lunga tradizione avviata da Norbert Dentressangle, società acquisita da XPO Logistics lo scorso giugno. Operando a sostegno del Tour per il trentacinquesimo anno consecutivo, XPO Logistics si è impegnata a trasportare 22 tonnellate di attrezzature con un team dedicato composto da circa 50 automezzi e autisti della società. La gara, che è durata tre settimane ed è il terzo evento sportivo mondiale in termini di audience radiotelevisiva, ha coperto una distanza totale di 3.360 chilometri con 21 tappe. Il Tour è terminato il 26 luglio con la prestigiosa tappa conclusasi sugli Champs-Élysées a Parigi. Oltre a trasportare i "villaggi" di partenza e di arrivo, XPO Logistics è stata responsabile del trasporto dell'equipaggiamento da corsa e delle attrezzature supplementari, comprese le barriere di sicurezza e i supporti pubblicitari, gestendo al tempo stesso gli approvvigionamenti lungo il percorso. In queste settimane di intensa attività, XPO ha svolto, inoltre, un ruolo centrale nell'assicurare che i tempi, estremamente serrati, di centinaia di consegne fossero rispettati. Hervé Montjotin, presidente di XPO Logistics ha così commentato: "Siamo lieti di aver proseguito la nostra partnership con il Tour e di continuare ad operare come fornitore di riferimento della leggendaria 'Caravane'. Come sempre, ci siamo impegnati a fondo per fornire un'assistenza efficiente a uno dei più prestigiosi eventi sportivi del mondo".

Accordo di tre anni tra Chep e Spadel Group

Chep, leader mondiale nella fornitura di soluzioni di pooling di pallet e contenitori, ha annunciato che Spadel Group, leader del mercato nell'imbottigliamento di acqua minerale nella regione del Benelux, ha siglato un accordo di tre anni rinnovabile per l'uso dei servizi di pooling di pallet. Quale parte dell'accordo Spadel Group parteciperà al programma Carbon Neutral Pallet di Chep, dedicato alla riduzione degli impatti ambientali, mediante l'acquisto di carbon credit certificati. Spadel Group, una delle ultime aziende rimaste a conduzione familiare in Europa nel settore dell'imbottigliamento di acqua, imbottiglia acque minerali naturali provenienti da fonti sotterranee in cinque stabilimenti produttivi in Belgio, Francia e Galles. I marchi imbottigliati dall'azienda sono Spa e Bru, nomi famigliari nel Benelux. Spa Reine, il marchio più rinomato, è venduto in oltre 30 paesi in tutto il mondo. Jo Swennen Procurement&Logistics Manager, Supply Chain di Spadel Group ha dichiarato: "L'accordo con Chep rappresenta la logica evoluzione di un rapporto che dura da oltre 30 anni nell'Europa occidentale. Chep ha contribuito alla standardizzazione della nostra attività, che si è dimostrata fondamentale in termini di efficienza di gestione, trasporto e immagazzinamento dei nostri prodotti rimanendo al contempo una soluzione al-



tamente ecosostenibile. Per noi la sostenibilità non è una parola di cui fare sfoggio ma un elemento chiave della nostra visione. Significa ricercare una relazione armoniosa e rispettosa tra l'uomo e la natura. Chep Service è il primo grande passo che ci aiuterà a raggiungere il nostro obiettivo di diventare un'attività Carbon Neutral entro il 2020".

Contship Italia coopera con l'iraniana Spmco

Contship Italia, anche per conto di Eurogate, ha recentemente sottoscritto un Memorandum of Understanding con la società Sina Port & Marine Company (Spmco), parte del Gruppo Sina, ovvero una dei più grandi attori economici iraniani attivo in molteplici settori, tra cui quelli sanitario, pensionistico, bancario, ospedaliero, infrastrutture logistiche e portuali, marittimo, manifatturiero e assicurativo. Spmco è una azienda pubblica e il più grande operatore terminalistico del paese. Quotata alla borsa di Teheran, è una azienda affiliata alla Bonyad Mostafazan Foundation, conosciuta anche con il nome Bobaco, una realtà nata nel 1997 che rappresenta oggi uno dei principali gruppi economici dell'Iran. Le parti hanno sottoscritto un schema di cooperazione che prevede lo scambio di esperienza e know-how in molti campi: sviluppo degli aspetti tecnici, commerciali e operativi attraverso la condivisione delle migliori pratiche e degli standard internazionali; supporto nella definizione di business plan per i terminal container; cooperazione per lo sviluppo logistico e

portuale dell'Iran con un focus specifico ai porti di Bandar Abbas, Bushehr (attualmente gestiti dalla Spmco) e ai relativi terminal terrestri di riferimento; potenziale ulteriore cooperazione per altri porti e/o attività logistiche in Iran. "Questo accordo - sottolinea la Contship - rappresenta una grande opportunità per i paesi coinvolti: una pietra miliare per questo periodo storico, caratterizzato da nuovi e importanti rapporti di cooperazione economica e politica".



Cepim intensifica i traffici sulla TiBre

Cepim-interporto di Parma consolida la TiBre, la Tirreno-Brennero, come asse di collegamento con il mare per il trasferimento delle merci tra La Spezia e l'hub parmigiano sia nella modalità su rotaia sia in quella su gomma. È partito, infatti, un nuovo servizio di trasporto intermodale tra l'interporto e il porto spezzino, frutto di un accordo tra Cepim e Hannibal, la controllata di Contship che organizza trasporti intermodali tra i porti del Mediterraneo e i centri europei d'Oltralpe. L'obiettivo è quello di consolidare e incrementare il flusso nel breve e medio periodo. Cepim coordina l'attività come fornitore dei servizi terminalistici presso il terminal container dell'interporto e userà inoltre spazi propri per gestire le operazioni, le soste tecniche e le attività di deposito. Questo nuovo servizio lungo l'asse TiBre Parma-La Spezia si aggiunge a un trasporto sulla stessa linea partito a maggio da parte di un altro cliente di lunga data dell'interporto: Autamarocchi. Per la società triestina, specializzata nel trasporto container e in quello convenzionale a carico completo in tutta Europa, Cepim è coordinatore delle attività di carico e scarico e di deposito temporaneo presso i propri spazi all'interno dell'interporto. In questo caso l'attività si svolge >



Nella foto, da sinistra: M. Delgoshaei (membro del consiglio di amministrazione e ceo di Spmco), M. Ramezani (chairman di Spmco), Thomas Eckelmann (chairman di Eurokai e ceo di Eurogate) e Marco Simonetti (vicepresidente Gruppo Contship Italia - Terminal Marittimi)

Linde Safety Pilot. La perfezione nella sicurezza.

Persino il migliore carrellista non può sempre essere concentrato. E neppure conoscere esattamente, in ogni situazione, i limiti del carrello e del carico. Linde offre un sistema elettronico intelligente di assistenza che interviene nelle condizioni critiche. Il nuovo Linde Safety Pilot non lascia posto a rischi o compromessi: massima sicurezza nel tuo lavoro quotidiano.

Linde Safety Pilot.
Vai al massimo. Mai oltre!

Linde Material Handling

Linde



Linde Material Handling Italia SPA
Via del Luguzzone, 3 - 21020 Buguggiate (VA)
www.linde-mh.it, info@linde-mh.it

Numero Verde
800.200850

su gomma, con un'ampia prospettiva di sviluppi nel breve-medio termine. "Le nuove connessioni di trasporto lungo l'asse Parma-La Spezia - ha commentato l'amministratore delegato di Cepim Luigi Capitani - confermano ancora una volta la vocazione naturale di Parma ad hub retroportuale del porto ligure e la correttezza delle nostre previsioni di sviluppo e delle politiche di investimento su questo tratto. L'interesse dimostrato in questi casi da grandi operatori del calibro di Contship Italia e Autamarocchi dimostrano, oltretutto, che il progetto TiBre ha una validità consolidata e riconosciuta".

Swisslog: innovazione per movimentare i farmaci

Le nuove normative sulla tracciabilità, la richiesta di consegne just in time, la tendenza verso lotti sempre più piccoli da un lato e, dall'altro, la continua creazione di nuovi farmaci sempre più complessi e a volte personalizzati, sono solo alcune delle tendenze del settore farmaceutico, nel quale la logistica è posta sotto una crescente pressione. Per questo Swisslog propone Place&Trace®, un concetto di movimentazione pallet automatizzata e modulare in grado di rispondere alle esigenze dei clienti del settore farmaceutico. "Rispetto ai magazzini a pallet manuali - sottolinea un comunicato dell'azienda - i sistemi logistici automatizzati High Bay di Swisslog ottimizzano fino al 60% dello spazio in più e consentono una maggior efficienza produttiva attraverso la fornitura just in time dei materiali, riducendo anche il costo del lavoro. Inoltre il portfolio di soluzioni Place&Trace® risponde alle specifiche esigenze dell'industria farmaceutica: il software WMS6 garantisce una completa tracciabilità, precisione e controllo dei processi, i trasloelevatori Vectura, i convogliatori ProMo-

ve e gli AGV contribuiscono a ridurre gli errori attraverso elevati livelli di automazione, sono in grado di operare a temperature controllate ed evitano tempi di inattività". Il portfolio nasce sulla base dell'esperienza maturata da Swisslog nei molti magazzini automatici progettati per grandi aziende farmaceutiche mondiali, come Roche, Novartis, Bayer e Pfizer. Quest'ultima ha scelto ad esempio l'automazione Swisslog anche per l'impianto di Mari del Tronto in provincia di Ascoli. Grazie al sistema di material handling, Pfizer ha ottimizzato la capacità del magazzino, ridotto i tempi di consegna e aumentato la precisione dei processi logistici. ■



Palletways ha premiato i migliori concessionari dell'anno, riuniti nel quartier generale di Calderara di Reno. La società leader in Italia nel trasporto espresso su pallet ha consegnato i riconoscimenti alle quattro aziende che negli ultimi dodici mesi si sono distinte per la qualità del servizio. Il primo premio per il "Concessionario dell'anno 2014/2015" è andato alla Trial Mi di Sesto San Giovanni, giunta seconda lo scorso anno. Sul secondo gradino del podio è salita la Bordignon Trasporti di Torino, leader nelle due precedenti edizioni. Terza classificata è stata la veronese Logiver, già premiata nel 2014 nella categoria Nursery, dedicata ai concessionari che fanno parte del network da meno di un anno. Tra le new entry, il riconoscimento più importante è stato assegnato alla Prealpina di Varese. Per un'incollatura da Logiver si sono classificati a pari merito Logistica Baldini Severino e Secom entrambi concessionari della costiera adriatica.



Telematica, perché?

Il contenimento dei costi e il rispetto degli obblighi di legge sono obiettivi sempre più difficili da raggiungere senza strumenti adeguati che rendano più veloce ed efficace la gestione della flotta. E **VDO** è convinta che l'unica soluzione possibile per sviluppare un business innovativo e redditizio, che si tratti di gestire pochi mezzi o centinaia di veicoli, sia la telematica. L'applicazione o l'integrazione delle tecnologie telematiche in un'azienda di autotrasporto può portare grandi benefici, come un miglior utilizzo dei mezzi, riduzione dei ritardi nelle consegne, l'automatizzazione dei processi informativi, un notevole risparmio di carburante, nonché una riduzione dei tempi di viaggio e dei chilometri a vuoto e una programmazione più efficiente dei percorsi. Basti pensare, infatti, alle funzioni di scarico remoto dei dati del tachigrafo (non è più necessario salire sul mezzo) e alla localizzazione dei veicoli in tempo reale, alla comunicazione con gli autisti tramite messaggistica, alla ricezione dei dati relativi al consumo di carburante e agli altri dati tecnici del veicolo (dati FMS), o all'invio a bordo del piano dei viaggi da effettuare e del percorso da seguire (navigazione assistita per mezzi pesanti).

Le proposte innovative. Partendo da questi concetti e utilizzando l'esperienza acquisita nel settore dell'autotrasporto, VDO ha sviluppato alcune soluzioni innovative, integrando in modo efficace la tecnologia con il proprio tachigrafo digitale, rendendo così disponibili in tempo reale tutte le informazioni necessarie per assolvere gli obblighi di legge e per rendere più efficiente e fluida la gestione della flotta.



Lo smartphone è diventato ormai uno strumento sempre più diffuso nella comunicazione tra il conducente e la propria azienda. Grazie alla chiavetta bluetooth **SmartLink e all'App "TIS-Web Fleet"**, gli autisti possono utilizzare lo smartphone anche per consultare i propri tempi di guida e di riposo e per scaricare i dati della propria carta conducente, come da obbligo di legge, e inviarli direttamente all'azienda.

Per lo scarico remoto dei dati sia dalla carta autista che dalla memoria di massa del tachigrafo è disponibile anche il **DLD**, dispositivo di bordo in versione GPRS o wi-fi, che non richiede l'utilizzo dello smartphone.

Se l'esigenza della flotta non è solo lo scarico remoto dei dati ma anche un sistema più avanzato di fleet management, VDO offre il dispositivo **OmniExpress** realizzato in collaborazione con Qualcomm, uno dei maggiori e più affidabili par-

terner dell'industria del trasporto per i sistemi di Fleet Management.

Omniexpress consente di controllare i costi per ogni singolo veicolo, quali ad esempio il consumo carburante, di monitorare in tempo reale le prestazioni di conducenti, veicoli e semirimorchi. Tutte queste informazioni confluiscono in **TIS-Web**, la piattaforma web di VDO già in uso da più di 20 mila aziende in tutta Europa. Oltre alle funzioni di archiviazione e valutazione dei dati tachigrafici, TIS-Web consente di localizzare i veicoli, consultare lo storico dei viaggi effet-

tuati, comunicare con gli autisti tramite App, consultare i dati sul consumo di carburante e generare dettagliate reportistiche sulle infrazioni commesse dai conducenti.

All inclusive. Tutto quanto fin qui esposto è commercializzato con una comoda rata mensile all inclusive (dispositivo di bordo e servizio). Non è necessario acquistare i dispositivi di bordo, che sono forniti in comodato d'uso. La rata mensile parte da 10,50 euro e trattandosi di un canone di servizio è fiscalmente detraibile. ■



Inizia l'era del Bail-in

di **Franco De Renzo**

La camera dei deputati ha approvato il 7 luglio la legge sul Bail-in: il salvataggio delle banche a opera degli azionisti e dei creditori, che si contrappone al Bail-out, ovvero al salvataggio degli istituti di credito tramite le casse pubbliche. Un provvedimento imposto a tempi di record dall'Unione europea, sull'onda della crisi greca. Il giorno dopo la Banca d'Italia ha tenuto a far presente che dal primo gennaio 2016 ci saranno nuove regole per la gestione delle banche europee. Se le cose non dovessero andare bene a rimettersi saranno, nell'ordine:

1. gli azionisti;
2. i detentori di altri titoli di capitale;
3. gli altri creditori subordinati;
4. i creditori chirografari;
5. le persone fisiche e le piccole e medie imprese titolari di depositi per l'importo che eccede i 100 mila euro;
6. il fondo di garanzia dei depositi che contribuisce al bail-in al posto dei depositanti protetti.

Il sistema pubblico ha già pagato molto per le malefatte di amministratori incauti. Adesso l'Europa impone nuove regole, che si possono anche condividere, ma facendo qualche precisazione per aiutare a districarsi in questo marasma.

Chi si ricorda che, una volta, gli amministratori di società dovevano prestare cauzione se nell'espletamento del proprio mandato commettevano errori da cui potevano derivare danni per la società e i soci? Oggi sembra, in alcuni pessimi casi, che la gestione societaria sia affidata ad amici per curare gli interessi degli amici degli amici, tanto chi ci rimette sono solo gli azionisti.

Chi si ricorda di quel banchiere romano che nonostante la società da lui amministrata avesse chiuso in forte disavanzo era riuscito a farsi riconoscere un bonus milionario in euro?



Con il Bail-in, le banche in fallimento non saranno più salvate con risorse pubbliche, ma con quelle "interne" al sistema bancario



Già il barone Rothschild (uno che la sapeva lunga) soleva ripetere che "i bilanci delle società sono come i bichini delle donne: lasciano intravedere cose belle ma nascondono quelle più interessanti". Sembra davvero di essere tornati ai tempi di Dante: "Nave senza nocchier in gran tempesta". Riceviamo tante telefonate, come la gran parte degli utenti. Tutti propongono di cambiare gestore per l'energia, per il gas, per il telefono, suggerendo soluzioni mirabolanti a tutti i vecchi problemi. Provare per credere. Non passa neanche il tempo di un veloce flirt che tutto ritorna forse peggio di prima.

Tra un po' ci saranno anche le banche a proporre servizi a costi irrisori, vantando solidità patrimoniali che nessuno di noi è in grado di valutare. Succederà che il primo funzionario di banca che si propone come collaboratore dovrà portarci un bilancio e delle relazioni serie, certificate, con l'imprimatur della Banca d'Italia che così se ne renderà responsabile prima di intrattenere rapporti che nemmeno sulla carta dovrebbero più esistere.

Ormai i tempi sono maturi per farsi dare dalle banche tutti i soldi possibili, ma prestando molta attenzione sia a comprare azioni di banche sia a depositare consistenti patrimoni presso alcune di loro, per non doversi trovare con carta straccia. Mi rendo conto che anche questo è un paradosso: se le banche non ricevono denaro in deposito, non possono darne a credito ai propri clienti. Ma le banche dell'Unione Europea e la Banca d'Italia ci raccomandano di prestare tutta l'attenzione possibile nell'impiego dei nostri risparmi. ■

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

Gli obblighi di verifica

di Marco Lenti*

Nei mesi precedenti, abbiamo esaminato alcune delle novità introdotte dalla legge di stabilità (legge 190/2014) in materia di autotrasporto, e segnatamente la nuova disciplina della subvezione, l'abolizione della scheda di trasporto, l'abolizione dei costi minimi e i relativi effetti. Proseguendo nell'esame delle novità, occorre soffermarsi ora sugli obblighi, posti a carico dei committenti, di verificare la cosiddetta regolarità contributiva dei vettori.

In proposito l'art. 1 comma 248 della legge 190/2014 impone al committente di verificare il rispetto, da parte del vettore "degli obblighi retributivi, previdenziali e assicurativi". Fino all'attivazione dell'apposito portale internet presso il comitato centrale per l'Albo degli autotrasportatori (che, stando alla delibera del ministero delle Infrastrutture adottata lo scorso 23 luglio 2015, dovrebbe avvenire, dopo una fase sperimentale, a partire dal 1° ottobre 2015), non è chiaro con quali modalità il committente possa svolgere tale verifica. Per gli aspetti previdenziali e assicurativi lo strumento sarà costituito dal DURC (di cui si fa menzione nel nuovo comma 4 sexies dell'art. 83 bis d.l. 112/2008 convertito con legge 133/2008), mentre per gli aspetti retributivi le alternative (nessuna delle quali soddisfacente) potrebbero essere o l'acquisizione delle buste paga, con l'evidenza del pagamento, o l'autocertificazione da parte del vettore di aver pagato le retribuzioni.

La norma prevede che, in caso di mancato adempimento degli obblighi di verifica sopra descritti, il committente è tenuto, in solido con il vettore e con gli eventuali subvettori, a corrispondere i trattamenti retributivi, i contributi previdenziali e i premi assicurativi eventualmente dovuti "limitatamente alle prestazioni ricevute". Sul piano pratico non sarà semplice ripartire pro quota tali oneri in proporzione alle singole prestazioni di trasporto. In caso di contratti stipulati non in forma scritta, tale responsabilità solidale, sempre nei limiti delle prestazioni ricevute, si estende anche gli obblighi fiscali (genericamente individuati) di vettori e subvettori. La responsabilità solidale del committente permane "entro il limite di un anno dalla cessazione del contratto". Nel caso di contratti di durata prolungata, è da ritenere che per "cessazione del contratto" debba intendersi la cessazione formale, per scadenza o risoluzione.

Allo scopo di fare in modo che risultino sempre adempienti a tale obbligo di verifica (onde escludere la responsabilità solidale introdotta dal legislatore), i committenti dovrebbero sempre pretendere dal vettore la consegna del DURC (non anteriore a tre mesi) e della documentazione relativa al rispetto



degli obblighi retributivi sia al momento della stipula del contratto, ovvero dell'affidamento del trasporto, sia, per i contratti di durata, con cadenza trimestrale.

In caso di affidamento dei trasporti a sub vettori, le norme introdotte dal legislatore presentano un contrasto. Da un lato, infatti, in riferimento agli obblighi di verifica, l'art. 6 ter del d.lgs. 286/2005, introdotto dal comma 247 dell'art. 1 della legge 190/2014, prevede che il vettore assuma verso il sub vettore la posizione che il committente ha nei suoi confronti. È dunque il vettore che ha l'onere di acquisire dal sub vettore il DURC (non anteriore a tre mesi) nonché i documenti attestanti il pagamento delle retribuzioni dei dipendenti. Tuttavia, il nuovo comma 4 ter dell'art. 83 bis d.l. 112/2008, convertito con legge 133/2008, dispone che in caso di mancata verifica il committente risponda in solido con il vettore e ogni eventuale sub vettore: gli effetti della mancata verifica della regolarità del sub vettore da parte del primo vettore, pertanto, sembrano estendersi anche al committente. Per tutelarsi, dunque, i committenti dovrebbero richiedere al vettore non solo il suo DURC, ma anche quello del subvettore, nonché, almeno, le autocertificazioni attestanti il regolare pagamento delle retribuzioni.

Con tutta probabilità, se davvero a partire dal prossimo 1° ottobre sarà attivo il portale presso il comitato centrale per l'Albo degli autotrasportatori, sarà più facile, per i committenti, procedere alle verifiche imposte dalla legge. ■

* **Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 - mail@mordiglia.it www.mordiglia.it

Vendita FOB, controstallie e

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta*

La crescente complessità dei formulari utilizzati nel commercio internazionale di merci e materie prime crea sovente difficoltà di coordinamento tra le previsioni contenute nei contratti di vendita e quelle contenute nei contratti di trasporto. Un recente caso (*Great Elephant Corporation v. Trafigura Beheer Bv “The Crudesky” Queen’s Bench Division, Commercial Court, 2012*) evidenzia la complessità delle questioni che possono sorgere nel combinare le previsioni in materia di controstallie contenute nel contratto di vendita con la *demurrage clause* del *charter party*. Il giudizio ha avuto ad oggetto il reclamo presentato dagli armatori della nave *Crudesky* nei confronti dei noleggiatori (*Trafigura*) per un credito per controstallie maturate durante la sosta subita dalla nave per ordine delle autorità nel porto nigeriano di Port Harcourt.

Trafigura aveva acquistato il carico da *Vitol* con termini di resa FOB, ed aveva noleggiato la nave *Crudesky* per l’esecuzione del viaggio. *Vitol* aveva acquistato il carico dalla *China Offshore Oil Singapore Int. Ltd.*, che a sua volta aveva stipulato il contratto di vendita con *Total*. Quando la nave era giunta al Terminal AKPO FPSO, gestito dalla *Total*, il funzionario nigeriano del dipartimento del Petrolio era assente, e *Total* aveva chiesto telefonicamente l’autorizzazione ad iniziare le operazioni; questa era stata dapprima concessa verbalmente, ma era stata però poco dopo (lo stesso giorno) revocata, sul presupposto che il soggetto che l’aveva concessa era privo dei necessari poteri. La revoca dell’autorizzazione aveva impedito il completamento delle operazioni, e le autorità nigeriane avevano comminato a *Total* una sanzione record di 12 milioni di dollari, chiedendone il pagamento prima che la *Crudesky* fosse autorizzata ad attraccare nuovamente e le operazioni potessero essere completate. La nave era stata trattenuta per oltre un mese e mezzo, maturando un reclamo per controstallie molto elevato. La Commercial Court ha accertato che i primi sette giorni di ritardo

erano stati determinati dall’assenza della documentazione necessaria per dare avvio alle operazioni, e che pertanto gli armatori erano legittimati a chiedere l’intero corrispettivo dovuto a titolo di controstallia. Con riguardo invece alle controstallie maturate successivamente, queste ad avviso della Corte erano state determinate da un abuso e/o un esercizio arbitrario di potere da parte delle autorità nigeriane, e tale fattispecie rientrava nella previsione della Clause 21 del *charter party* che recitava: “*any delay(s) arising from...restraint of princes...shall, provided...that the cause of the delay(s) was not within the reasonable control of charterers...count as one half laytime, or if the Vessel is on demurrage, at one half of the demurrage rate*”.

Trafigura è stata dunque condannata a corrispondere il 50% delle controstallie maturate in Nigeria, e ha cercato di ribaltare il reclamo su *Vitol*, deducendo tra l’altro che il contratto di vendita conteneva una clausola in virtù della quale parte venditrice era tenuta a “*comply with all laws, rules, regulations... and bye laws applicable and necessary for the performance ... of its obligations under the contract*”.

La Corte ha però ribadito il proprio convincimento che l’impossibilità di riprendere tempestivamente le operazioni al porto nigeriano era stata determinata dalla posizione tenuta dalle locali autorità, che queste avevano agito in modo del tutto irragionevole e imprevedibile, e che ciò consentiva a parte venditrice un esonero di responsabilità, nonché il diritto di invocare la clausola di forza maggiore contenuta nel contratto di vendita, che - con formulazione piuttosto classica - escludeva la responsabi-

lità dei venditori qualora si verificassero eventi “*unforeseeable...or...beyond the reasonable control of either party...*”, ossia imprevisi o al di là del ragionevole controllo delle parti. Il tribunale ha inoltre rilevato che *Vitol* si era immediatamente avvalsa della clausola di forza maggiore, comunicando tempestivamente quanto accaduto alla propria controparte.



disciplina del charter party

Il caso offre un'efficace testimonianza della complessità delle questioni che possono sorgere nel combinare la disciplina in materia di controstallie contenuta nel contratto di vendita con quella presente nel *charter party*, soprattutto qualora il compratore acquista FOB e noleggia la nave, restando esposto al rischio che maturino al porto di imbarco ritardi significativi, che può non essere semplice porre a carico di parte venditrice. L'unico modo per garantire che le obbligazioni che nascono dal *charter party* per ritardi al porto di carico siano ribaltate sul venditore è evidentemente quello inserire nel contratto di vendita una *demurrage clause* che faccia sì che contratto di vendita e *charter party* siano pienamente *back to back*, e che stabilisca che il venditore è tenuto a rimborsare all'acquirente qualunque importo dovuto in base al *charter party*

per controstallie al porto di caricazione, qualunque sia la causa dei ritardi. La possibilità di far accettare una simile pattuizione alla venditrice dipende ovviamente dai rapporti commerciali esistenti e dal potere contrattuale dell'acquirente. La decisione attesta infine la rischiosità di operare in paesi nei quali il quadro normativo e regolamentare è precario, ed è difficile accertarsi della piena sussistenza di poteri in capo ai propri interlocutori ed alle autorità del luogo. ■

***Studio Legale LS**

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: a.totaro@lslex.com

www.lslex.com



 **TimoCom**

Mai vista una roba del genere!

È così che Luca, responsabile logistico, raggiunge con i suoi tender fino a 33.000 aziende di trasporto. In tutta semplicità, grazie a TC eBid®. Provi ora la piattaforma europea per tender di trasporto per quattro settimane. Gratis.

Ora anche in versione mobile!



www.timocom.it

I depositi IVA

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

Con l'art. 50 bis, comma 1, del D.L. 331/93, sono stati istituiti speciali depositi fiscali, denominati "depositi IVA": I depositi IVA sono luoghi fisici situati nel territorio dello Stato italiano all'interno dei quali la merce viene introdotta, staziona, e poi viene estratta. Dal punto di vista fiscale, i depositi IVA consentono che, per determinate operazioni, effettuate mediante l'introduzione dei beni nel deposito, l'IVA, ove dovuta, sia differita e assolta dall'acquirente finale solo al momento dell'estrazione dei beni, con il meccanismo dell'inversione contabile. Nei depositi IVA possono essere introdotti beni nazionali e comunitari che non siano destinati alla vendita al minuto nei locali dei depositi medesimi; possono altresì essere introdotti anche beni provenienti da paesi terzi, purché preventivamente immessi in libera pratica; è infatti necessario che i beni provenienti da territori extracomunitari abbiano perso lo status di "merce non comunitaria" e acquisito quello di "merce comunitaria", così da poter circolare liberamente sul territorio degli Stati membri.

Il contratto di deposito è quello mediante il quale una parte (depositario) riceve dall'altra (depositante) una "cosa" mobile con l'obbligo di custodirla e restituirla in natura, art. 1766 c.c. Il depositario deve istituire una contabilità di magazzino, mediante tenuta di un registro che evidenzia la movimentazione dei beni in entrata e in uscita, e conservare, per ciascuna partita di merce, i documenti presi a base dell'introduzione e dell'estrazione dal deposito IVA, nonché quelli relativi agli scambi eventualmente intervenuti durante la giacenza nel deposito stesso.

Obblighi. Depositario: custode e controllore per il cliente dei beni; responsabile solidale verso l'erario al momento dell'estrazione per la corretta applicazione dell'imposta. Depositante: è obbligato a rispettare il vincolo di custodia conferito al depositante e a cooperare con lui nel predisporre la documentazione necessaria per monitorare le operazioni.

Introduzioni in "deposito Iva". Tipologie: acquisto intracomunitario realizzato da un operatore nazionale con introduzione dei beni in deposito; trasferimento di beni da parte di un operatore comunitario in Italia con introduzione degli stessi in deposito IVA; immissione in libera pratica: introduzione di beni da paesi terzi; cessioni a soggetto UE con introduzione dei beni in deposito; cessione tra operatori



nazionali di beni di cui alla Tabella A bis del D.L. 331/1993.

Estrazioni previste: con utilizzazione e commercializzazione dei beni nel territorio dello Stato; con cessione e spedizione dei beni in altro Stato comunitario; con cessione e spedizione dei beni fuori dal territorio della Ue; con trasferimento dei beni ad altro deposito IVA nel territorio dello Stato.

Per i servizi. Le prestazioni di servizi, comprese le operazioni di "perfezionamento" e le "manipolazioni usuali", relative a beni custoditi in depositi IVA, possono anche essere eseguite materialmente non nei luoghi del deposito, ma in luoghi a essi limitrofi, sempre che le prestazioni si protraggano all'esterno del deposito per una durata contenuta, che è stabilita in un lasso di tempo non superiore a 60 giorni. Non si considerano limitrofi i locali-luoghi gestiti da un soggetto diverso dal depositario. L'effettuazione dei servizi ha la valenza dell'introduzione (esempio: montaggio, riparazioni, smistamento, ecc.). Le prestazioni di servizi sui beni sono soggette a IVA all'atto dell'estrazione dal deposito IVA del bene sul quale sono state eseguite, e il relativo corrispettivo è parte integrante della base imponibile della cessione del bene su cui sarà applicata l'imposta.

Custodia e virtualità: la norma parla di "beni custoditi". Si considerano custoditi nel deposito IVA i beni introdotti materialmente nel deposito: non è quindi sufficiente la mera presa in carico degli stessi, da parte del depositario, nell'apposito registro, che evidenzia la movimentazione dei beni; non è ammessa la mera virtualità nel deposito.

Infine l'agenzia delle entrate, con la circolare n.12/E del 24 marzo 2015 (documento tanto atteso dagli operatori, che riepiloga e chiarisce molte questioni interpretative relative all'istituto dei depositi IVA), ha fatto il punto sulle regole in materia di depositi IVA, alla luce delle connessioni con i depositi doganali, approfondendo tutti gli aspetti della materia. ■

Un principio di welfare

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Sviluppare le risorse umane all'interno di un'azienda non significa solo formarle o essere attenti agli aspetti della loro amministrazione. Significa anche, soprattutto da qualche tempo a questa parte, sviluppare aspetti di benessere, personale ed organizzativo, dei dipendenti. L'obiettivo di conciliare lavoro e famiglia, in quest'ottica, perde i classici connotati di uno sforzo di equilibrio personale ed entra addirittura a far parte delle politiche aziendali, non solo per il "bene" dei dipendenti, ma a servizio della stessa competitività d'impresa.

Sulla base dell'esperienza maturata nell'ambito della precedente Intesa di conciliazione dei tempi di vita e di lavoro per il 2010, la Conferenza Unificata Stato-Regioni ha approvato la cosiddetta Intesa 2, dando continuità ai numerosi progetti attivati su tutto il territorio nazionale. Grazie a questo atto, anche la Regione Liguria, con il coordinamento del dipartimento per le Pari opportunità, ha potuto proseguire nella realizzazione di un sistema di interventi per favorire la conciliazione tra tempi di vita e di lavoro e per consolidare, estendere e rafforzare sui territori iniziative volte a promuovere l'equilibrio tra vita familiare e partecipazione delle donne e degli uomini all'interno del mercato del lavoro, favorendo le pari opportunità e contribuendo ad accrescere benessere e produttività delle imprese. Come sottolineato dalla stessa amministrazione regionale, l'esperienza maturata nel corso degli anni ha messo in luce sempre più la necessità di condividere con le imprese programmi di welfare aziendale, soprattutto laddove è possibile identificare buone prassi trasferibili e sostenibili. Un modello di intervento innovativo progettato e realizzato con attenzione può infatti diventare un asset strategico per l'impresa che lo adotta e al contempo portare valore al sistema dei servizi alla persona.

In attuazione della dgr n. 26/2013 "Avviso pubblico per la promozione di misure di welfare aziendali rispondenti alle esigenze delle famiglie e delle imprese, per la conciliazione dei tempi di vita e di lavoro", la Regione Liguria ha dunque promosso un progetto, denominato "Progetto territoriale di welfare aziendale" per la conciliazione tempi di vita e lavoro, in collaborazione con Confindustria Liguria, le associazioni datoriali di categoria e le imprese anche del terzo settore. La Regione ha pertanto emanato, il 10 aprile scorso, un bando specifico, con una dotazione finanziaria di 300 mila euro destina-

ti a finanziare progetti di welfare aziendale di piccole, medie e grandi imprese che operano in Liguria.

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, da tempo impegnata attivamente in un tavolo di lavoro territoriale sul tema del welfare, ha sostenuto diverse imprese del settore logistica e trasporti nella partecipazione al progetto. Sono state ammesse a contributo venti aziende a livello regionale, che, attraverso la propria adesione all'iniziativa, stanno offrendo ai propri lavoratori la possibilità di usufruire di servizi erogati da una



rete di strutture presenti sul territorio locale, da utilizzare per migliorare la conciliazione tra lavoro e famiglia, con particolare riferimento alla cura dei figli e dei familiari anziani. In particolare, rimborsi per servizi quali asili nido e servizi assimilati del sistema accreditato dalla Regione Liguria, campus estivi extrascolastici come pure centri estivi durante il periodo di sospensione dell'attività scolastica. E ancora, per i familiari appartenenti al nucleo familiare, servizi di assistenza domiciliare familiare e tutelare come anche servizi di assistenza familiare integrata in strutture residenziali del sistema accreditato dalla Regione Liguria.

Si tratta di un inizio che però risulta per le imprese e per il territorio estremamente significativo. Sono previsti infatti alcuni importanti sviluppi nell'arco di breve periodo, che porteranno alla definizione di un piano di welfare non solo aziendale, ma addirittura interaziendale e condiviso a livello territoriale. Il sistema sarà supportato da strumenti informativi avanzati, funzionali alla fruizione dei servizi e delle opportunità disponibili. ■

Logistica sostenibile e

di **Guglielmo Davide Tassone***

Ritengo che si possa oggi essere tutti d'accordo nel considerare "la sostenibilità di prodotti e servizi" come elemento di marketing quasi dato per scontato, sia che si tratti di estrazione di oli vegetali alimentari che di servizi di trasporto e logistica. Possiamo dire che la sostenibilità sia, almeno a parole, parte di quanto

clienti e consumatori finali, sia Business to Business che Business to Consumer, sono abituati ad aspettarsi, se non a pretendere, lungo tutta la catena di fornitura.

A questo scenario non si sottraggono le aziende fornitrici di servizi logistici a vario titolo coinvolte nella gestione lungo la catena di distribuzione; non solo quelle che per loro natura offrono servizi definiti green (operatori intermodali, ferroviari, ed affini) ma anche fornitori più tradi-

zionali (ad esempio, operatori di magazzino e distributori) che nel corso degli ultimi anni hanno sviluppato e messo a punto strategie di sostenibilità in alcuni illuminati casi per iniziative spontanee, ma più frequentemente a seguito di pressioni più o meno dirette da parte dei propri clienti (implementando ad esempio soluzioni di distribuzione con au-



Guglielmo Davide Tassone



Sito: www.sos-log.org Per contatti: segreteria@sos-log.org

tomezzi ibridi e con carburanti a basso impatto aziendale, esempio LNG, oltre che totalmente elettrici ove applicabile, magazzini con pannelli fotovoltaici e recupero delle acque, ecc.).

Questi elementi di evoluzione e sviluppo dei servizi logistici, di innegabile beneficio per l'ambiente e la comunità nel suo complesso, hanno però portato alcuni operatori della logistica a uno sforzo, spesso molto importante, in termini di investimenti e risorse gestionali, soprattutto per le aziende di piccola e media dimensione (magari non appartenenti a gruppi internazionali), che caratterizzano in modo specifico il mercato della logistica nel nostro paese.

Gli sforzi economici e organizzativi inoltre non sempre sono stati compresi, a parte casi specifici di cui anzi ne sono stati i promotori, dai clienti degli operatori di servizi logistici che spesso effettuano le proprie valutazioni e scelte in una pura

PROFILO DI BLG LOGISTICS

BLG Logistics Group, uno dei principali provider logistici a livello mondiale, con oltre 16 mila dipendenti diretti e circa 1,3 miliardi di euro di fatturato nel 2014, è un'impresa storica costituita nel 1877 e orgoglio della città di Breme, che ne è anche l'azionista di riferimento. Il Gruppo opera, con un network internazionale, attraverso le tre divisioni di business Automobile, Container e Contract, potendo contare su oltre 100 sedi distribuite tra Europa, Nord e Sud America, Africa e Asia.

BLG Logistics Solutions Italia mette a disposizione dei suoi clienti soluzioni logistiche/produktive "chiavi in mano" e servizi per la gestione integrata della supply chain supportati da soluzioni informatiche flessibili e facilmente personalizzabili secondo le esigenze dei clienti finali. Offre tanto i servizi logistici tradizionali quanto quelli più innovativi, tra cui: on site logistics, warehousing and distribution, magazzini sea port oriented (doganali e fiscali), freight forwarding, groupage marittimo, logistics engineering, projects and change management, servizi home deliveries (trasporto, montaggio, installazione, allacci, slacci e gestione RAEE), reverse logistics, soluzioni e-Commerce "plug and play". BLG Logistics, inoltre, dimostra il proprio impegno verso l'ambiente dando grande importanza agli impatti ambientali associati ai servizi di logistica forniti. Promuove e offre, infatti, servizi di logistica intermodale per ridurre il trasporto tradizionale su strada e garantire un maggiore rispetto alle normative europee in materia di politiche ambientali. In Italia BLG Logistics è partner di SOS Log.

sostenibilità della logistica

ottica di prezzo del servizio a sé stante senza saper (o voler) valutare la complessità del total costs del servizio, comprendendo dunque anche tutte le componenti di costo effettivo, sia dirette che indirette, associate all'erogazione del servizio stesso. Se infatti le valutazioni venissero fatte in maniera puntuale, corretta e onnicomprensiva, includendo dunque anche i costi indiretti legati agli aspetti commerciali e marketing, all'impatto sociale e ambientale legati alla sostenibilità del servizio nella sua complessità, si potrebbero trarre conclusioni differenti in termini di valutazione e di selezione di un fornitore di servizi logistici anziché basarsi su una mera valutazione di prezzo o di rapporto qualità/prezzo nei migliori dei casi.

In questo scenario quindi la sostenibilità logistica non solo non deve essere considerata come un costo che va ad aggiungersi impattando nell'erogazione dei servizi, ma, al contrario, deve essere opportunamente valutata l'incidenza "positiva" in termini di riduzione dei costi complessivi associata all'erogazione dei servizi e componente fondamentale del costo totale del prodotto sostenuto dai clienti finali e quindi dalla comunità. Questi concetti, che pure appaiono apparentemente intuitivi e semplici in termini di assunti generali (sebbene non sempre semplici da implementare), vengono oltretutto rafforzati, per non dire superati, dalle nuove frontiere di produzione e commercializzazione dei prodotti secondo strategie proprie dell'Economia Circolare, che si basano sulla promozione di nuove idee e modelli di business che vadano oltre al puro e semplice concetto di sostenibilità e riciclo, coinvolgendo in maniera differente tutti i diversi attori della filiera (produttori, distributori, consumatori, operatori della logistica e del riciclo, ecc.).

L'economia circolare, secondo la definizione che ne dà la Ellen MacArthur Foundation, si basa infatti sul concetto di "un'economia pensata per potersi rigenerare da sola". L'economia circolare è dunque un sistema in cui tutte le attività, a

partire dall'estrazione e dalla produzione, sono organizzate in modo che i rifiuti di qualcuno diventino risorse per qualcun altro. Nell'economia lineare, invece, terminato il consumo termina anche il ciclo del prodotto che diventa rifiuto, costringendo la catena economica a riprendere continuamente lo stesso schema: estrazione, produzione, consumo, smaltimento. In questo scenario la sostenibilità logistica risulta dunque quasi superata, essendo data per scontata, in quanto il nuovo paradigma pone al centro la "sostenibilità del sistema", e non di una sola parte di esso, in cui non ci sono prodotti di scarto e in cui le materie vengono costantemente riutilizzate.

Si tratta di un sistema opposto a quello definito lineare, che parte dalla materia ed arriva al rifiuto. Si tratta dunque di un nuovo paradigma dove la "logistica sostenibile" diventa un elemento fondamentale del modello dell'economia circolare e che assume una veste nuova e sempre più pervasiva.

La strada dunque sembra segnata ma è necessario un cambio di passo e di mentalità a partire dai clienti committenti nei confronti dei fornitori di servizi di logistica, affinché si interrompa quel circolo vizioso che vede alcuni settori della logistica operare in uno scenario di pura competizione di prezzo, ma non total costs, sempre a più basso valore aggiunto: paradossalmente mentre alcuni clienti lamentano la bassa capacità di innovare da parte di alcuni operatori logistici in Italia, spesso sono proprio coloro i quali che non sanno (o non vogliono) valutare nel complesso il valore dei servizi erogati e che comprano in una pura ottica di "asta al ribasso" impedendo di fatto a molti operatori della logistica di poter concretamente investire in innovazione e sostenibilità e poter dunque fornire servizi a reale valore aggiunto, a totale beneficio di tutta la filiera, o meglio di tutta l'economia nella sua circolarità. ■

**Amministratore delegato di BLG Logistics Solutions Italia e consigliere di SOS Log*



Celtic Italy scommette sulla "citylogistics"

La società commercializza gli spazi di Eastgate Park, localizzato a Portogruaro, Venezia: una piattaforma al servizio dello sviluppo commerciale e turistico di un'area molto vasta.

di **Ornella Giola**



Per gentile concessione di iIQI

FRANCESCO ALLEGRETTA

Da luglio 2011 Celtic Italy (società di consulenza e servizi immobiliari di agenzia) commercializza in esclusiva Eastgate Park, un'iniziativa immobiliare del Fondo Spazio Industriale. È il più moderno parco integrato logistico, industriale e artigianale del nord-est, con un'estensione territoriale di circa 1,8 milioni di mq localizzati nei comuni di Portogruaro e Fossalta di Portogruaro (Venezia). "Per noi - esordisce il chairman Francesco Allegretta - il parco è un'avventura e una scommessa importante, la cui commercializzazione sta procedendo con soddisfazione, con 36 mila mq di logistica locati da due importanti tenant,

che stanno portando parte delle loro attività logistiche a Portogruaro. Fatto questo positivo, in quanto farà da volano per lo sviluppo futuro anche di altre attività. Sempre per lo sviluppo del parco stiamo valutando la possibilità di avviare le attività propedeutiche al fine di coinvolgere e avere il consenso delle municipalità interessate per la realizzazione di una piattaforma di citylogistics a servizio del polo turistico delle spiagge del nord Adriatico". Nell'intervista con Allegrretta partiamo dal tema citylogistics.

DUNQUE DA QUESTO PROGETTO SI DEDUCE CHE ANCHE PER CELTIC ITALY LA CITYLOGISTICS E LA DISTRIBUZIONE URBANA DELLE MERCI È UN TREND DA CAVALCARE?

■ La citylogistics, intesa come logistica e distribuzione delle merci dell'ultimo miglio in ambiti fortemente urbanizzati, sarà una pratica sempre più diffusa, soprattutto per questioni di sostenibilità ambientale. Interesserà le città metropolitane o ambiti turistici con milioni di presenze. L'ambito del Veneto Orientale/Basso Friuli comprende tre spiagge (Caorle-Bibione-Lignano) che da sole contano su 20 milioni di presenze annue. La modalità citylogistics prevede una piatta-

forma all'interno di un importante hub logistico da cui partono piccoli mezzi di distribuzione ecosostenibili (elettrici o a metano). La nostra piattaforma di Eastgate Park, per raggio di distanza dalle tre spiagge sotto i 30 chilometri, è il sito ideale per una piattaforma dedicata a questa nuova modalità di gestione di un magazzino merci e di distribuzione in ambito turistico ed è per questo che Celtic Italy ne favorirà l'adozione da parte delle amministrazioni locali. Concentrare e migliorare la qualità del servizio, questi gli obiettivi di una citylogistics di successo, che la politica e la burocrazia dovrebbero agevolare, ma non sempre ciò accade.

PER QUANTO RIGUARDA I VOSTRI SPAZI A BAGNI DI TIVOLI, ROMA, LI AVETE TUTTI LOCATI?

■ Qui, per una serie di dismissioni forzate e indipendenti dalla nostra volontà, abbiamo dovuto ricominciare a riaffittare le aree. Ci aspetta un lavoro intenso, ma siamo abbastanza soddisfatti dei ritorni, dal momento che quasi la metà degli immobili sono stati già tutti riallocati.

L'ITALIA LOGISTICA È SOLO MILANO E ROMA?

■ No, non lo è mai stata: oltre a queste



location ci sono il nord-est e tutto il centro. Per aree come Liguria, Toscana, Sicilia, Puglia c'è poi una richiesta, anche importante, di spazi logistici, ma non ci sono prodotti o mancano le infrastrutture.

PUÒ TRARRE UN BILANCIO DELLA VOSTRA RECENTE ATTIVITÀ?

■ Celtic Italy nel corso di questi anni ha consolidato le sue posizioni di asset management per il Fondo Spazio Industriale verso clienti terzi, sia per le attività di brokerage (in ambito logistica e immobili a reddito nel settore paraindustriale) sia per quanto concerne analisi e valutazioni in qualità di esperto indipendente in relazione a portafogli NPL (Non Performing Loans) con sottostante immobiliare.

POSSIAMO DIRE CHE IL MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO È FUORI DALLA CRISI?

■ La risposta è senz'altro positiva sia nell'ambito delle locazioni che nelle vendite. C'è una notevole richiesta soprattutto di logistica a reddito di qualità. Seguiamo clienti che guardano con interesse - data la buona redditività degli investimenti - alle piattaforme logistiche italiane, comprese quelle relative a settori di nicchia, come la logistica del freddo.

L'ITALIA QUINDI FA MENO PAURA AGLI INVESTITORI IMMOBILIARI?

■ Direi proprio di sì; quando dicevamo che il gruppo Plexon (tornato a investire massicciamente nel nostro paese) sarebbe stato una testa di ponte, aggredendo il nostro mercato compreso quello logistico, avevamo la certezza che poi sarebbero arrivati anche altri importanti investitori. Il nostro paese potrebbe giocare un ruolo importante nel Mediterraneo sia sul versante adriatico che nel tirrenico, senza dimenticare il ruolo giocato dall'attraversamento del corridoio europeo multimodale n.5. Quel che però manca ancora è la risposta dei decisori politici, che fanno fatica a fare la loro parte.

QUALI SONO I PLUS DEL NOSTRO MERCATO IMMOBILIARE?

■ È un mercato che si sta dimostrando competitivo, visti i già menzionati importanti acquisti recenti da parte di investitori internazionali di spessore. Tra i nostri plus senz'altro la qualità degli immobili, che è elevata: un edificio di classe A italiano è superiore a qualsiasi immobile simile europeo. Poi a sfavore giocano però politica e burocrazia, che spesso fungono da freno a una reale crescita del comparto.

PENSA CHE GLI EVENTI DELLA GRECIA E LA BOLLA SPECULATIVA CINESE AVRANNO EFFETTI SUL MERCATO IMMOBILIARE?

■ Sull'immobiliare non dovrebbero esserci effetti indotti dalla crisi di una nazione come la Grecia, anche perché in questo caso siamo in presenza di una questione più di tipo finanziario e geo-politico. La bolla cinese è come la bolla di internet o quella immobiliare di una decina di anni fa da noi. In questo paese il mercato è cresciuto parecchio, ma è talmente enorme che riassorbirà gli effetti di quanto sta ora accadendo.

SECONDO LEI LE POLICY AZIENDALI DI CSR HANNO EFFETTO SULL'IMMOBILIARE LOGISTICO?

■ Me lo auguro, anche se da questo punto di vista l'Italia non è tanto al passo coi tempi, sebbene già anni fa come Celtic Italy ci siamo mossi in questa direzione, facendo ottenere certificazioni ambientali ai nostri immobili.

CHE FARE DEI VECCHI CAPANNONI?

■ Qualcuno sarebbe il caso di demolirlo, specie quelli lungo le autostrade (sebbene l'abbattimento di tali strutture abbia costi molto elevati), ma per quelli presenti in ambito cittadino si potrebbe fare di tutto (burocrazia permettendo), visto che spesso siamo in presenza di una vera e propria archeologia industriale. Emblematico è il caso dell'Edificio numero 16, nome con cui era contraddistinto il comparto industriale dei trasformatori per treni del gruppo Ansaldo situato nella zona nord-est di Milano. Oggi in questa struttura sono stati creati 65 factory loft adatti alle esigenze delle piccole medie imprese, rispettando la memoria storica dell'edificio. ■

Sud e Mediterraneo legati a filo doppio

Se l'Italia non decide cosa fare nell'area mediterranea anche il nostro Mezzogiorno non riuscirà a risollevarsi dalla crisi.

di Paolo Giordano



ANTONIO CORVINO

Dopo il rilievo dato dalla stampa alla situazione del Mezzogiorno il 31 luglio a seguito delle anticipazioni sul rapporto 2015 annunciate dalla Svimez (vedere l'editoriale di questo numero, ndr) e dopo una lettera a La Repubblica di Roberto Saviano che si riferiva al nostro Meridione utilizzando l'espressione "Game Over", il ministro dello sviluppo Federica Guidi, sempre in un'intervista a La Repubblica, ha annunciato un "Piano Marshall" per il Mezzogiorno dotato di uno stanziamento di 80 miliardi. A parte il fatto che sembra sinceramente originale che si parli di un simile progetto in un'intervista a un quotidiano, l'uscita del mi-

nistro, sul piano concreto, solleva qualche ragionevole domanda. Ne parliamo con Antonio Corvino, esperto economista, studioso delle tematiche meridionali, nonché direttore dell'Osservatorio Regionale Banche-Imprese di Economia e Finanza-OBI.

COME HA LETTO LE DICHIARAZIONI DEL MINISTRO GUIDI?

■ Premetto che le anticipazioni della Svimez sul rapporto 2015 non fanno altro che confermare quanto sappiamo da lungo tempo. La situazione negativa del Mezzogiorno è il frutto di un trend che prosegue da anni e che si è gravemente accentuato con la crisi del 2008, anche perché il sud non è stato in grado di usufruire, al contrario del centro-nord, di quello "spiraglio" di ripresa che si è registrato nel 2010. La crisi del 2008 nel Mezzogiorno è continuata ad aggravarsi. Proprio in questi giorni il nostro Osservatorio ha concluso l'indagine 2015, che facciamo annualmente, sulla competitività delle imprese italiane, nella quale emergono con chiarezza per l'ennesima volta le difficoltà meridionali. In questa situazione, quanto improvvisamente affermato dal ministro circa un "Piano Marshall" con una dotazione di 80 miliardi lascia interdetti. In primo lu-

go, appaiono molto problematiche le coperture finanziarie, ma l'aspetto più preoccupante è che manca da troppo tempo un'"idea di sviluppo" del Mezzogiorno. Risorse ne sono state investite tante nel Meridione nell'ultimo decennio, solo con i fondi strutturali europei si sono raggiunte cifre enormi. Se n'è accorto qualcuno? Quali risultati sono stati acquisiti? Se non esiste un'idea guida per gli investimenti, per le infrastrutture da fare, se manca un'organica politica industriale, se non si delineano obiettivi e se non si varano scelte operative a essi collegate, i risultati saranno sempre gli stessi, a prescindere dalle risorse messe a disposizione, ammesso, poi, che ci siano. Affermare genericamente che si deve puntare sulle "infrastrutture", come sembra fare il ministro, non è certamente molto tranquillizzante. Non sono vent'anni che "puntiamo" sulla realizzazione della linea ferroviaria Napoli-Bari?

QUINDI, È SUL FRONTE DEL "CHE FARE" CHE LEI HA I MAGGIORI TIMORI, SE POSSO USARE QUESTO TERMINE?

■ Non potrebbe essere altrimenti. Guardi, ci sono politici e analisti economici che da tempo stanno coltivando l'idea che il Mezzogiorno si debba oc-

Veduta di Palermo. "Per rilanciare l'economia del sud, in primo luogo bisogna capire e decidere quale deve essere il modello di sviluppo e comportarsi in maniera coerente con tale decisione", sottolinea Corvino



cupare solo di turismo e magari di agricoltura, al resto pensano centro e nord del paese. Un'idea che non ha alcun senso e che non fa i conti con il forte grado di integrazione esistente fra le economie del centro-nord e quella del sud. Ciò anche a livello del settore manifatturiero. Secondo la nostra indagine sulla competitività, che prima citavo, nel paese stiamo assistendo a una drastica riduzione del numero di

imprese investitrici e dell'incidenza degli investimenti sul fatturato. Il mercato del credito e il deteriorarsi della liquidità delle imprese portano a una ulteriore contrazione degli investimenti. Con un danno sempre maggiore per il tessuto produttivo del Mezzogiorno. Ad esempio, le imprese del nord, nel 2014, hanno investito fra il 28,8%, destinato all'area nord-ovest, e il 30,6%, destinato al nord-est, e solo il 18% nel Mezzogiorno. La crisi allontana ulteriormente l'economia meridionale da quella del resto del paese, che ne paga complessivamente le conseguenze. Questo è un dato che occorre tenere sempre presente.

DA COSA NASCE SECONDO LEI QUESTA SOTTOVALUTAZIONE DELL'ECONOMIA MERIDIONALE?

■ Credo che alla base di questo modo di pensare ci sia una doppia sottovalutazione: una riguarda il Meridione, l'altra il Mediterraneo. Il nostro Meridione e il Mediterraneo sono due facce di una stessa medaglia. Se finalmente capiamo e decidiamo cosa fare

nel Mediterraneo, risolviamo anche il "che fare", come lei diceva, nel nostro sud. Lei si ricorderà che anni fa i paesi europei, specialmente sotto la spinta della Francia, avevano puntato forte sullo sviluppo dell'area mediterranea, specialmente in collegamento alla crescita economica dei paesi della sponda africana. Un disegno che si è andato sbiadendo nel tempo. Oggi, infatti, mi pare che a livello sia politico sia, soprattutto, economico stia passando una linea molto diversa: c'è una forte voglia per mantenere quest'area in uno stato di sottosviluppo, nel quale approfittare di manodopera a basso costo. Un'area dove trovare un "esercito" di lavoratori a basso costo, una specie di "esercito di riserva" per il capitalismo. Un'idea che prende sempre più consistenza anche alla luce di quanto sta avvenendo in Cina, con i forti aumenti del costo della manodopera nelle aree dove si sono localizzate da tempo le grandi industrie occidentali. Se passa questa linea, anche per il Mezzogiorno italiano si perdono le speranze.

COSA PROPONE IN ALTERNATIVA?

■ Pongo una domanda al governo: vogliamo parlare in maniera seria del Mediterraneo? Se si fa, dobbiamo guardare al nord Africa e mettere in moto le condizioni per uno sviluppo integrato con quei paesi che già oggi hanno le condizioni per dare risposte adeguate, penso al Marocco, alla Tunisia, all'Egitto e alla stessa Turchia, con il nostro Mezzogiorno che deve diventare la sponda ideale per una simile operazione. Ciò significa che al sud bisogna investire in innovazione, in formazione, creare specializzazioni, rinforzare la capacità di fare "rete", significa valorizzare le risorse umane e rivedere il sistema fiscale.

Come Osservatorio Regionale Banche Imprese di Economia e Finanza, insieme alla Fondazione Sud Orientale, stiamo varando un progetto per lo sviluppo del Mezzogiorno centrato sulla logistica, altro settore che in questo paese è stato del tutto trascurato. Lo presenteremo al governo e al paese il 20 e il 21 novembre a Sorrento durante il meeting che ogni anno dedichiamo al >

Mediterraneo. La nostra "idea guida" è quella di fare del Mezzogiorno una reale "piattaforma" logistica, valorizzando i porti, gli aeroporti, la ferrovia,

realizzando quelle infrastrutture che servono a un disegno globale. Tutto ciò collegato con i distretti industriali che ancora, nonostante tutto, sono nel no-

stro Meridione ancora vitali. Occorre lavorare, investire su un'idea guida, come dicevo prima, e su un progetto che contempra scelte e priorità precise.

UNA RICERCA SRM-PROMETEIA

L'interdipendenza nord-sud

“ Il rilancio dell'economia italiana, da nord a sud, è possibile se si riparte dai nostri punti di forza e dalle nostre vocazioni territoriali, investendo nei settori chiave, nelle infrastrutture materiali e immateriali che la supportano come la logistica e l'innovazione e sull'utilizzo concreto ed efficace dei fondi strutturali in particolare di quelli che arriveranno dalla nuova programmazione 2014-2020. Un elemento centrale per un effettivo rilancio 'manifatturiero', e non solo, della nostra economia, spesso assente nel dibattito di politica economica, riguarda il tema della interdipendenza produttiva tra le regioni italiane, superando l'approccio prevalente che tende a considerare quasi esclusivamente i rapporti delle regioni con l'estero, dando scarsa attenzione al valore e al peso degli scambi tra le regioni del nostro paese. Questa situazione, che almeno in parte deriva dall'assenza di un'adeguata informazione statistica, comporta una significativa distorsione sia a livello di analisi dei fenomeni sia per le implicazioni di policy industriale ed economica che ne possono derivare. Il trascurare l'interdipendenza produttiva tra il nord e il sud dell'Italia conduce le analisi su temi di grande rilevanza - quali ad esempio l'impatto della politica regionale europea, così come le conseguenze dell'ac-

celerato processo di globalizzazione o la reale genesi della forza delle nostre produzioni 'eccellenti' - spesso a conclusioni potenzialmente fuorvianti o comunque incomplete”, scrive il presidente di Studi e Ricerche per il Mezzogiorno-SRM Paolo Scudieri nella prefazione alla ricerca sull'“Interdipendenza economica e produttiva tra il nord e il sud Italia”, condotta da SRM in collaborazione con Prometeia. La ricerca mette in evidenza che, oggi, la realtà produttiva nazionale è caratterizzata da una forte integrazione tra le regioni italiane, simile a quella ri-

scontrata in altri paesi europei. Inoltre, secondo la stima di Prometeia, elaborata sulla base dei dati Istat riferiti al 2008, a fronte di un Pil di 1.575 miliardi di euro, il commercio interregionale raggiungeva i 1.356 miliardi (quindi, l'86,1% del Pil), mentre gli scambi con l'estero ammontavano a 420 miliardi per le esportazioni (26,7%) e a 450 miliardi per le importazioni (28,6%). Ciò rende bene l'idea di quanto contino le regioni meridionali nel complesso dell'economia nazionale, a prescindere dalle singole e contingenti situazioni economiche.



Nel settore aeronautico e dell'aerospazio il sud presenta forti eccellenze, con indotti positivi anche per le altre regioni del paese



Nel settore agroalimentare, gli investimenti nel Mezzogiorno diventano spesso una fonte di finanziamento per l'economia di altre aree nazionali

La ricerca SRM-Prometeia mette in evidenza un altro aspetto, molto sottovalutato nelle tradizionali analisi sull'economia del paese: nel Mezzogiorno la quota di produzione attivata dalla domanda e trattenuta all'interno del territorio è più modesta di quanto avviene nelle altre aree del paese, a favore dell'economia esterna. In altri termini, il Mezzogiorno è in realtà una fonte di "finanziamento" per l'economia di altre regioni. Scendendo nel particolare di singoli settori, l'analisi mostra che le quote di produzione si distribuiscono in maniera eterogenea tra le diverse filiere produttive: nei settori dell'automotive, dell'aerospazio (due settori particolarmente avanzati nel Meridione), della logistica e dei trasporti, la quota trattenuta nel Mezzogiorno è più elevata, mentre è più basso, e in qualche caso in modo sensibile, quello che "resta" al sud per gli investimenti nel settore del farmaceutico (ciò anche a causa della forte presenza estera nella filiera) e in quello dell'agroalimentare. Tutto ciò sta a dimostrare, in maniera più o meno rilevante, che tutte le principali filiere

produttive nazionali hanno una parte rilevante della propria forza nel Mezzogiorno e come tale forza sia poi "messa a disposizione" dell'intero paese, alimentandone ulteriore capacità produttiva e migliorandone la competitività.

Sulla base della ricerca, si può affermare che migliorare l'efficienza endogena delle filiere produttive meridionali con appositi investimenti produttivi e di natura infrastrutturale, permetterebbe di distribuire ricchezza a tutto il paese, di ridurre i divari tra le diverse aree e restituire all'intera economia nazionale re-



La filiera produttiva dell'industria farmaceutica si estende su tutto il territorio nazionale

altà produttive più forti, più capillari e più strutturate.

Un altro elemento analizzato dalla ricerca è legato ai processi di internazionalizzazione, un aspetto utile per valutare l'importanza e l'impatto economico per il territorio delle eccellenze produttive. In particolare, emerge che le imprese eccellenti del Meridione, impegnate fortemente nei mercati internazionali, in quanto hanno dimensioni adeguate e sono in grado di affrontare mercati nuovi e lontani e di essere innovative, hanno un ruolo rilevante, attivando processi produttivi che si alimentano in una complessa rete di relazioni anche interregionali. Le eccellenze del sud, quindi, permettono forti ritorni anche ad altre aree territoriali del paese. Questo rinforza l'interdipendenza economica fra le diverse regioni.

Scudieri annota a questo proposito: "La dimensione globale delle nostre filiere, seppur indebolita dalle dinamiche della crisi congiunturale, mette in evidenza un tessuto di imprese eccellenti da nord a sud: filiere e metadistretti, quali, ad esempio quelli dell'industria aeronautica, dell'automotive, dell'agroalimentare o del chimico farmaceutico, distribuiti sul territorio che acquisiscono il loro valore internazionale grazie alla funzionalità e alla realizzazione di forti reti di interdipendenza produttiva. Reti che vedono nella componente presente nel Mezzogiorno non solo un fattore spesso rilevante in termini di peso, ma anche e soprattutto una componente utile per il sistema nel suo complesso". ■

Povert  e crisi sociale

Secondo i pi  recenti dati Istat, pubblicati il 15 luglio, nel 2014, in Italia, un milione e 470 mila famiglie (5,7% di quelle residenti)   stata in condizione di povert  assoluta, per un totale di 4 milioni 102 mila persone (6,8% della popolazione residente). Dopo due anni di aumento, l'incidenza della povert  assoluta si   mantenuta sostanzialmente stabile sia in termini quantitativi sia sotto l'aspetto della distribuzione sul territorio: si   attestata sul 4,2% al nord, al 4,8% al centro e all'8,6% nel Mezzogiorno. Un fenomeno viene segnalato in particolare dall'Istat: la povert  assoluta rimane quasi doppia nei piccoli comuni del Mezzogiorno rispetto a quella rilevata nelle aree metropolitane della stessa ripartizione (5,8%); il contrario accade al nord, dove la povert  assoluta   pi  elevata nelle aree metropolitane (7,4%) rispetto ai restanti comuni (3,2% tra i grandi, 3,9% tra i piccoli). Nei piccoli comuni del Meridione quindi si stanno vivendo in pieno gli effetti di una

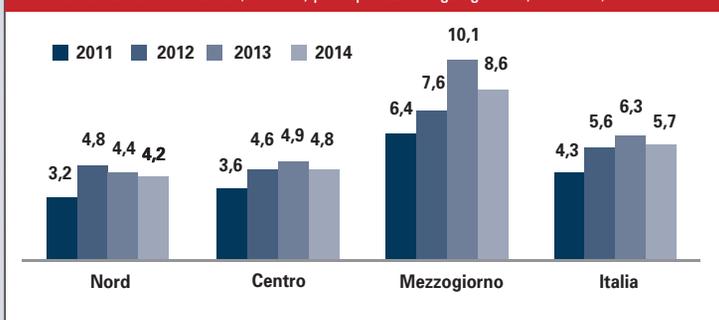
desertificazione del tessuto produttivo. Come quella assoluta, la povert  relativa risulta stabile e ha coinvolto, nel 2014, il 10,3% delle famiglie e il 12,9% delle persone residenti, per un totale di 2 milioni 654 mila famiglie e 7 milioni 815 mila persone. Anche per la povert  relativa si conferma la stabilit , rispetto all'anno precedente, rilevata per la povert  assoluta nelle ripartizioni geografiche.

Quindi, nel Mezzogiorno, sommando i dati Istat riferiti alla povert  assoluta e a quella relativa, nel 2014, si ha che circa il 30% delle famiglie   comunque in una situazione di precariet . Questo   un dato che si ripercuote con forza su tanti altri indicatori sociali, come ad esempio quelli sulla natalit  e sul livello dei consumi, mettendo in evidenza tutte le difficolt  attuali del nostro Meridione. Quando si dice che a livello sociale l'Italia   "spaccata" in due, non si fa altro che mettere in luce il dato che la povert  al sud   doppia rispetto al centro-

nord. Alla base di tale dato vi   l'alto tasso di disoccupazione, che diventa drammatico per quanto riguarda i giovani e le donne, un'occupazione spesso precaria, il forte tasso di emigrazione, specialmente delle persone con pi  alti livelli di istruzione.

Le prospettive non sono migliori se il governo non affronter  il problema, in primo luogo con una politica industriale mirata. Infatti, secondo il rapporto OBI sulla competitivit 

Povert  assoluta (in Italia, per ripartizione geografica, valori %) Fonte: Istat



Povert  assoluta: la soglia per la "povert  assoluta"   calcolata dall'Istat sulla base della spesa mensile minima di una famiglia su un paniere di beni giudicati indispensabili. Ad esempio, per chi risiede in un piccolo comune del sud, tale spesa   valutata a 548,70 euro.

Povert  relativa: la metodologia   quella usata per la "povert  assoluta". La soglia minima di spesa per una famiglia di due persone al sud   fissata su 1.041,91 euro.

Povert  relativa (in Italia, per ripartizione geografica, valori %) Fonte: Istat



I dati del rapporto Svimez 2015

delle imprese italiane, "Nel 2014, gli obiettivi perseguiti con gli investimenti sono stati: aumento della produttività; contenimento dei costi di produzione; adeguamento a standard tecnici di settore, in particolare per le imprese di Ict. Le imprese che hanno investito sono state minoritarie: il 51,5% di queste ha puntato sull'innovazione in maniera diversificata per settore: manifatturiero 61%, 27,8% nelle costruzioni. L'incidenza media degli investimenti in innovazione sul fatturato è vicina al 24%. Per il 2015 la previsione di fare innovazione arriva al 64% con quota del fatturato investito in leggero aumento fino al 25% (il 28% nell'industria in senso stretto) con le costruzioni ancora indietro, ferme al 15%. Le regioni del nord ovest sono quelle che hanno la più alta quota di imprese innovatrici, quasi il 51%. Il Mezzogiorno è indietro in termini di quota di imprese, 49%, e nella quota di fatturato con poco meno del 23%. Per il 2015 si accentuerà la natura sempre più dualistica del sistema produttivo italiano, come effetto della selezione competitiva indotta dalla crisi, che espelle dal mercato le imprese meno efficienti e meno capaci di innovare. Tale selezione riguarderà soprattutto l'area più forte, ovvero il nord ovest, in cui la propensione ad investire in innovazione passerà dal 51% del 2014 al 74,5% ma anche quella più debole, il Meridione, che diventerà la seconda ripartizione, dopo quella nord occidentale, per propensione ad investire, anche se nel sud investirà soltanto il 13,4% del campione". Se tali previsioni sono corrette, il Meridione vivrà su alcune eccellenze, che spiccheranno come "torri" nel deserto. ■



Gli investimenti nell'industria sono crollati dal 2008 al 2014 del 59%



Il divario tra centro-nord e sud per quanto riguarda il reddito pro capite ha toccato nel 2014 il punto più basso degli ultimi quindici anni, attestandosi al 53,7%, con un forte, conseguente calo dei consumi



Il sud nei prossimi anni vedrà uno stravolgimento demografico. Nel 2014, si sono registrate solo 174 mila nascite, il valore più basso dall'unità d'Italia (nel 1862, i nati furono ben 217 mila in più)

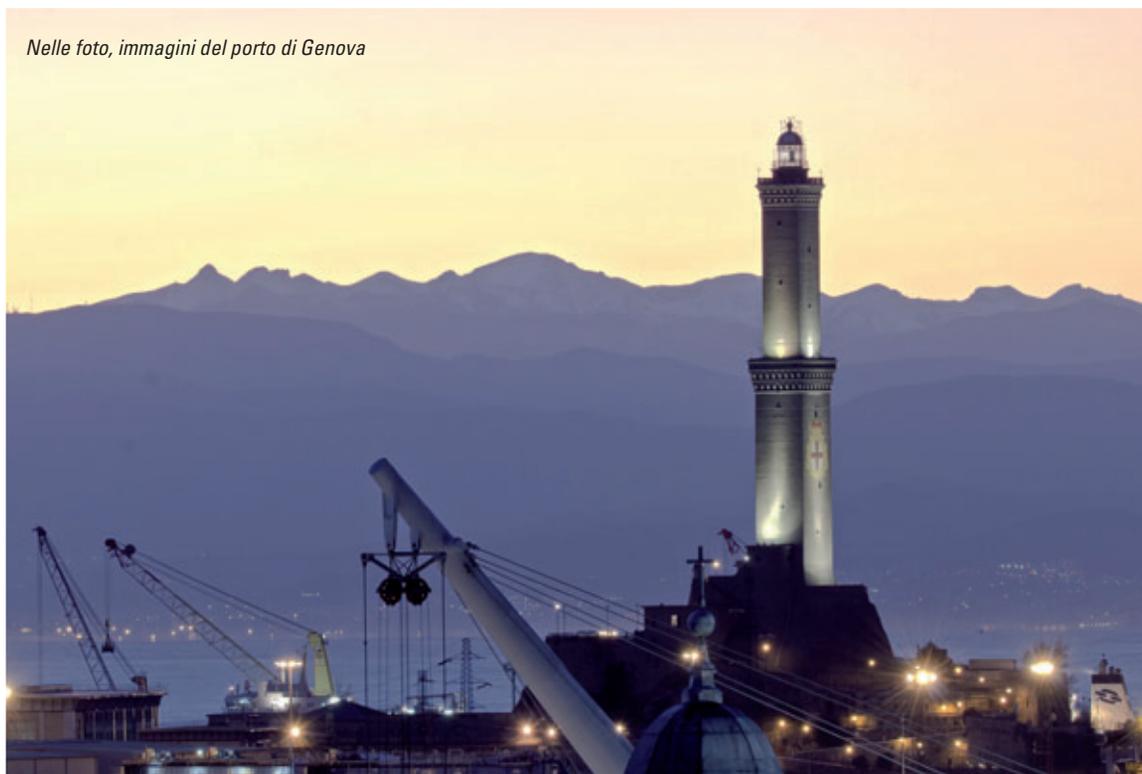
Piano dei porti: obiettivo dicembre

Secondo il ministro Graziano Delrio,
la scadenza per la completa attuazione
e realizzazione della riforma è la fine dell'anno

di **Giovanna Visco**

La recente approvazione in via definitiva del disegno di legge delega di riforma della pubblica amministrazione, la cosiddetta "legge Madia", ha posto il primo importante tassello verso la fase attuativa del Piano strategico nazionale dei porti e della logistica, approvato in via preliminare agli inizi di luglio dal consiglio dei Ministri e che ha incassato i pareri favorevoli delle commissioni competenti alla camera e al senato. La sua adozione ufficiale doterà il sistema portuale italiano di uno strumento di indirizzo strategico - completamente rivisto rispetto alla versione predisposta nei primi mesi dell'anno dai collaboratori dell'ex ministro Lupi - che finalmente riconosce ai porti italiani un ruolo promotore e propulsivo di ripresa e sviluppo economico del paese. Partendo dai settori della produzione manifatturiera e delle attività turistico-

Nelle foto, immagini del porto di Genova



culturali, dalle caratteristiche geomorfologiche e dal posizionamento geopolitico nel Mediterraneo dell'Italia, il Piano recepisce la funzione dei nostri porti (su 8000 km di costa di una terraferma lunga, stretta e montuosa) similmente a quella assolta dalla rete ferroviaria tedesca per merci e persone, mettendo all'angolo le pretestuose argomentazioni che avrebbero voluto stabilire una scala di valore sull'importanza di una tipologia di traffico rispetto a un'altra. Sulla base delle criticità evidenziate dai numerosi colli di bottiglia che mortificano la capacità competitiva del sistema portuale e logistico complessivo, con una perdita stimata di oltre 50 miliardi l'anno, e da un localismo non sempre corrispondente agli interessi del paese, il Piano individua dieci obiettivi strategici ampiamente condivisi e altrettante

azioni di intervento, senza, tuttavia, scendere nelle modalità di realizzazione. Una scelta che ha liberato il campo dalle ostilità che inevitabilmente avrebbero compromesso la tempistica di approvazione, preferendo affrontare i singoli argomenti attraverso incontri e tavoli specifici, peraltro già avviati dal ministro e dal suo ufficio sia con le rappresentanze e associazioni dei porti e sia con altri ministeri. Gli strumenti attuativi saranno su misura a seconda dei casi: provvedimenti legislativi, atti amministrativi o provvedimenti regolamentativi. Il timing del ministero di Infrastrutture e Trasporti diretto da Graziano Delrio prevede la piena attualizzazione del Piano entro dicembre.

“Il paese deve capire che la sua grande ricchezza sta dentro il sistema mare” ha ribadito ancora una volta Delrio inter-

venendo all'assemblea di Assoporti, ma gli scogli sono evidenti e richiedono un lavoro di ascolto e di concertazione molto attento.

Proprio per la loro natura contemporaneamente locale, nazionale e internazionale, i porti mostrano con evidenza i segni dannosi della lunghissima scomparsa dalla riflessione politica, sociale e culturale del paese del concetto di Stato sovrano nazionale e del suo ruolo attivo nella vita delle persone per la realizzazione effettiva dei principi costituzionali di libertà, uguaglianza e solidarietà. Quanto previsto dalla Legge Madia sulla delega al governo di riorganizzazione, razionalizzazione e semplificazione della disciplina delle Autorità portuali ha tenuto banco mediatico nelle discussioni nazionali, come se accorpamenti e governance fossero di assoluta >

priorità rispetto al resto. Il decreto attuativo, che dalle previsioni governative dovrebbe essere licenziato entro settembre essendo parte del pacchetto semplificazione, dovrà essere coerente con il Piano che prevede il superamento delle Autorità portuali e l'istituzione delle Autorità di sistema portuale (ASP) in un numero non superiore a quello previsto dalla commissione europea per i porti italiani Core (14 porti).

Come risulta dal resoconto di una seduta di valutazione del Piano della IX commissione alla camera, il ministro Delrio ha spiegato che in questa fase è decisivo concentrarsi sulla capacità dei porti italiani di essere fattore di sviluppo per tutta l'economia del paese e, attraverso l'integrazione con le filiere industriali e produttive, co-

stituire un elemento fondamentale del sistema logistico del paese. Per raggiungere questi obiettivi di fondo sono necessarie razionalizzazione e riduzione del numero delle Autorità portuali, con modalità individuate attraverso un approfondito confronto con i territori, e una nuova governance, con organi direttivi ristretti e comitati consultivi per dare voce a tutti i soggetti che hanno interesse all'attività dei porti (il Piano prevede un presidente, nominato dal ministro sentite le Regioni interessate, un ristretto comitato di gestione - regioni e città metropolitane -, un Tavolo di partenariato della risorsa mare e un direttore con mandato di pari durata del presidente che lo nomina, nei porti aggregati).

Intanto, la Conferenza Regioni ha invia-



to il parere alla presidenza del consiglio sul Piano, in cui traspare il potenziale contenzioso legato alla competenza concorrente Stato-Regioni, che richiederebbe una soluzione di riforma costituzionale, peraltro già prevista nel disegno di legge di riforma costituzionale in esame in parlamento, che assegna alle competenze esclusive dello Stato porti e aeroporti civili di interesse nazionale e internazionale. Razionalizzare e impedire la frammentazione e la concorrenza tra porti italiani, che troppe volte si sono limitati a sottrarsi reciprocamente traffico invece di crearne di nuovo, ha un suo primo punto di forza nella assegnazione, prevista dal Piano, al ministero (Direzione generale della portualità e della logistica) del ruolo di coordinamento del-

le attività portuali e degli interventi infrastrutturali.

Anche l'Anci, all'assemblea Assoporti, ponendo i temi dell'ultimo miglio, del green port e della governance, per la relazione tra piano regolatore portuale e quello territoriale, ha chiesto l'inserimento dei comuni nel comitato di gestione.

Non sono mancate neanche strumentalizzazioni politiche locali, come i commenti della Regione Liguria a seguito dell'adozione della commissione europea del Programma Operativo Nazionale (PON) Infrastrutture e reti 2014-2020 dell'Italia, che ha una dotazione di bilancio di 1,84 miliardi di euro dei quali 1,38 miliardi FERS. Il programma, coerentemente alle TEN-t, riguarda le regioni meno sviluppate (Campania, Puglia, Sicilia, Calabria) e prevede investimenti infrastrutturali ferroviari,

portuali e di trasporto intelligente per l'intermodalità e la sostenibilità dei trasporti. Insieme a una forte e decisa strategia sulla portualità, lo sviluppo del trasporto su ferro con il potenziamento delle direttrici ferroviarie e il rafforzamento della logistica a servizio del sistema produttivo completa la "cura" prevista dal ministro Delrio per il "paziente Italia". La sfida sarà il coordinamento di questi investimenti affinché le opere si realizzino. La spesa dei fondi PON 2007-2013 è ancora in ampia parte inutilizzata.

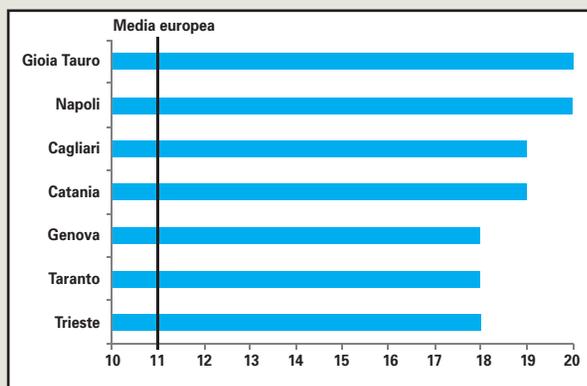
L'auspicio è che si continui a tenere la barra dritta sull'economia reale, lavorando sul sistema produttivo e logistico di cui il sistema portuale italiano è anello economico e culturale primario. ■

Quante cose ci sono da fare...

Nelle precedenti pagine abbiamo sottolineato come il ministro Delrio abbia preso l'impegno di attuare il Piano dei porti entro l'anno in corso. Un obiettivo molto ambizioso e senza dubbio giustificato dall'attuale situazione: sono decenni che si discute, si dibatte, ci si accapiglia sulla riforma della 84/94, senza successo alcuno almeno da un punto di vista concreto. Il problema è però che elevare l'efficienza dei nostri porti, e dei loro collegamenti con il retroterra, altro aspetto fondamentale, se vogliamo che almeno i nostri scali più importanti, come Genova e Trieste, ad esempio, escano da una dimensione regionale e possano finalmente diventare porti al servizio del sud e dell'est Europa, non "passa" soltanto dal ministero dei Trasporti, ma investe tutto il governo. Ad esempio, per risolvere il drammatico problema degli scavi, senza che chi li fa rischi la prigione, occorre che intervenga il ministero dell'Ambiente. Altro tema centrale è quello dei controlli doganali. Si riuscirà a mettere finalmente d'accordo la ventina di organismi che intervengono nello sdoganamento? Pubblichiamo due grafici, ripresi da uno studio di SRM sulla portualità campana, nei quali si vede chiaramente come i nostri scali perdono di competitività: la media europea per liberare un container all'export è di 11 giorni, da noi andiamo dai 18 ai 20 (lo stesso, più o meno, avviene per l'import). Altro tema decisivo è quello del trasporto dell'intermodalità. Temi sui quali paesi nostri concorrenti sono da anni impegnati, mentre in Italia il cargo su rotaia è virtualmente sparito. Se non si risolvono questi problemi, è difficile ridare efficienza al nostro sistema portuale. ■

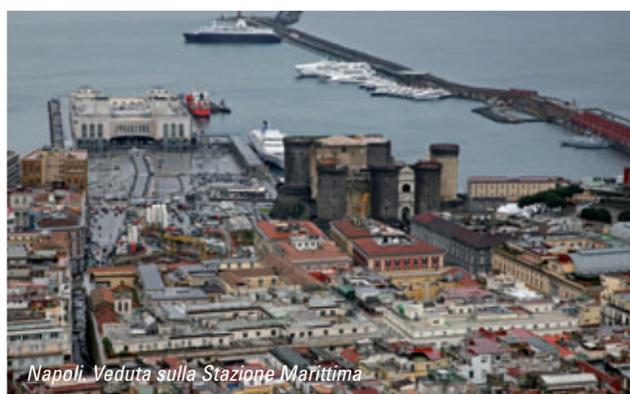
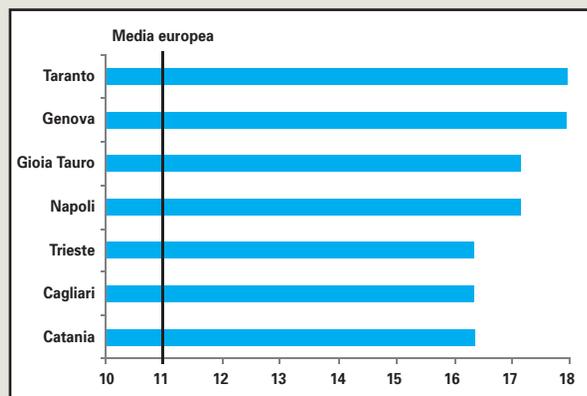
Tempi per l'export (giorni)

Fonte: SRM



Tempi per l'import (giorni)

Fonte: SRM



Quadrante Europa, quando la rotaia vince

L'interporto veronese continua a incrementare i trasporti merci per ferrovia: un primo semestre 2015 con dati record.

di **Carlotta Valeri**



MATTEO GASPARATO

L'interporto Quadrante Europa di Verona può essere considerato la "porta" italiana per le merci che vanno o vengono dal centro e dal nord Europa. Una "porta" in primo luogo per quanto riguarda il traffico ferroviario. In Italia, il trasporto cargo su rotaia, così come l'intermodalità, ha perso negli ultimi anni molti colpi, non è stato così a Verona, dove invece i "numeri" sono aumentati, nonostante le difficoltà dettate dalla crisi. Un fenomeno sul quale ci intratteniamo con il presidente dell'infrastruttura veronese Matteo Gasparato.

VERONA CONTINUA A CRESCERE SUL VERSANTE DEL TRASPORTO FERROVIARIO, A

COSA ASCRIVE QUESTO SUCCESSO, CHE INDUBBIAMENTE VA CONTRO CORRENTE?

■ Il compito, possiamo ben dire la "missione" naturale di un interporto, è quella di lavorare, di impegnarsi a fondo nel favorire il trasporto intermodale strada-rotaia. Specialmente oggi, in un momento nel quale grande attenzione si sta ponendo, principalmente da parte dell'Unione europea, sull'esigenza di costruire una logistica delle merci sempre più sostenibile, sempre più tesa alla salvaguardia ambientale. Noi operiamo lungo questa linea guida, cercando di favorire in ogni modo lo sviluppo del treno.

ENTRIAMO IN DETTAGLIO DI QUANTO STA DICENDO...

■ Noi siamo a tutti gli effetti una "città delle merci". In questo "spazio" ci muoviamo a 360° per migliorare e razionalizzare i flussi di traffico, sia a livello dei servizi che offriamo, compresi quelli doganali, sia a quello della funzionalità delle infrastrutture. Le faccio un esempio: da metà 2010 è entrato in funzione il cosiddetto "terzo modulo terminal", quello costruito dalla società Quadrante Europa Terminal Gate. Un evento che ha permesso alla società Terminali Italiani, chiamata a integrare questa risorsa insieme ai già presenti 1° e 2° moduli terminal, di acquisire il

traffico intermodale a quel tempo svolto dallo scalo di Verona Porta Nuova. Un evento che ha permesso all'interporto di accrescere le sue capacità sul fronte dell'intermodalità. Tutte le nostre azioni sono orientate in questa direzione a tutto vantaggio delle aziende che utilizzano il nostro interporto, attraverso il quale, grazie ai servizi offerti e all'efficienza delle operazioni di movimentazione, riescono a realizzare economie di scala.

QUALI SONO I PRINCIPALI COLLEGAMENTI FERROVIARI ASSICURATI DALL'INTERPORTO?

■ La direttrice ferroviaria più intensa che caratterizza il traffico intermodale del Quadrante Europa è quella con la Germania, con 23 coppie di treni giornalieri con principali destinazioni verso Monaco, Colonia e Rostock. Seguono la Danimarca, con 10 coppie settimanali, i Paesi Bassi, l'Italia, poi ancora Belgio, Repubblica Ceca, Austria, Francia, Polonia e Norvegia. Quadrante Europa vanta il primato anche per il numero di unità di trasporto intermodali movimentate avendo sfiorato nel 2014 quota 400 mila, una capacità che permette all'interporto veronese di gareggiare addirittura con i porti tanto da ritrovarsi al quarto posto in Italia dopo Gioia Tauro, Genova e La Spezia.



VENIAMO AI DATI DEL TRAFFICO FERROVIARIO. COM'È ANDATO IL PRIMO SEMESTRE DI QUEST'ANNO?

■ Facendo il confronto con il primo semestre dell'anno scorso, siamo cresciuti del 2,7%, con 100 coppie di treni in più. Se questo trend verrà confer-

mato dall'andamento che registreremo da giugno a dicembre, ben sapendo che in questo secondo semestre vi saranno due mesi tradizionalmente "poveri" di traffico, agosto e dicembre, raggiungeremo un risultato record nella storia dell'interporto, ossia

dal 1992, primo anno per il quale sono disponibili le statistiche. Comunque, è abbastanza attendibile la stima che per la seconda volta, dopo l'anno passato, raggiungeremo e sorpasseremo la soglia di 14 mila treni fra arrivati e partiti. Un dato importante, eccellente che dimostra la capacità dell'interporto Quadrante Europa di resistere alle diffuse difficoltà economiche e industriali, grazie alla validità della sua offerta e all'efficienza dei suoi servizi.

LA BAYERNLAND RADDOPPIA

La Bayernland, azienda che opera da oltre quarant'anni a Vipiteno, Bolzano, nel settore lattiero-caseario e non solo con prodotti bavaresi, ha firmato, nell'aprile scorso, l'accordo per l'acquisto di un terreno nell'interporto Quadrante Europa. L'azienda è già oggi attiva all'interno dell'interporto, dove opera con un centro logistico che prepara giornalmente fino a 35 mila colli di vari prodotti lattiero caseari per i clienti in tutta Italia. Dalla posizione geografica ottimale di Verona possono essere servite tutte le destinazioni nazionali tra le 24 e le 48 ore, comprese la Sardegna e la Sicilia. Vengono raccolti, controllati ed eseguiti gli ordini di oltre duemila clienti. La nuova costruzione, che sorgerà a fianco del polo logistico esistente, migliorerà ulteriormente la pianificazione e l'organizzazione del flusso delle merci. Il forte incremento dei volumi e dell'attività della Bayernland ha reso necessario questo nuovo progetto. L'inizio dei lavori è previsto per dicembre di quest'anno e la costruzione dovrà essere terminata nel settembre del 2016. Si tratta di un magazzino automatizzato con un'altezza di 25 metri con una capacità di stoccaggio che raddoppierà rispetto a quella attuale: il nuovo terreno ha una superficie di 17 mila mq su cui sarà realizzato un capannone di settemila mq con capacità di stoccaggio per ottomila europallet. Questa scelta è stata determinata dalle caratteristiche dell'interporto veronese: ottimi requisiti per il traffico su gomma, integrazione nell'asse ferroviario del Brennero e disponibilità del più grosso centro di smistamento container d'Italia. "Ormai è sicuro che la galleria del Brennero sarà realizzata e una grossa parte del traffico pesante, soprattutto in direzione nord/sud, si sposterà su rotaia. Bayernland in quel momento sarà in prima fila. A fronte di una crisi come quella attuale la decisione di fare un investimento di questa dimensione è un passo molto coraggioso. Nel contempo è anche un segno di grande fiducia della nostra sede centrale di Norimberga nella squadra italiana", ha affermato il direttore di Bayernland Dietmar Bacher.

SE LE CHIEDESSI DI RIVELARMI UN OBIETTIVO "PRINCIPE" PER IL FUTURO, QUALE INDICHEREBBE?

■ Noi siamo, come le dicevo, impegnati a fondo per potenziare il nostro ruolo di principale piattaforma per le merci dirette o provenienti dall'Europa. Lo faremo ancor meglio in un prossimo futuro grazie alle nuove infrastrutture che abbiamo in programma di realizzare. In questo contesto, abbiamo una sfida molto rilevante: essere in grado di offrire servizi come "porto secco", ossia offrire servizi ai porti dell'alto Tirreno e dell'alto Adriatico nello smistamento delle merci verso le 25 destinazioni che oggi tocchiamo. Un progetto che rafforzerebbe in maniera importante il sistema logistico nazionale, che rappresenterebbe un'ulteriore occasione di sviluppo, di crescita economica e di creazione di posti di lavoro. ■

Logistica collaborativa: la strada di Ceva

Ceva Logistics Italia ha aperto nel paese il quarto magazzino monosettoriale e multicliente. È dedicato agli pneumatici.

Ceva Logistics Italia continua a percorrere la strada della logistica collaborativa. Agli inizi di giugno ha, infatti, inaugurato il quarto magazzino strutturato in funzione monoprodotto e contemporaneamente multicliente: la TyreCity, dedicata agli pneumatici. Un'iniziativa che si va ad aggiungere a quelle già realizzate in precedenza, le tre "città" dedicate rispettivamente al libro, al farmaco e alla tecnologia. Ne parliamo con Alberto Toscri, Key Account Manager della società.

SIAMO GIUNTI AL VOSTRO QUARTO MAGAZZINO DI LOGISTICA COLLABORATIVA LANCIATO IN ITALIA, QUAL È IL MOTIVO DI FONDO DI QUESTA STRATEGIA?

■ In effetti, siamo arrivati alla quarta "città" dedicata a uno specifico prodotto. Se la prima apertura poteva sembrare una scommessa, ora sappiamo che fare logistica collaborativa funziona. Funziona perché porta benefici economici all'operatore logistico, riflettendosi a cascata in una riduzione dei prezzi per il servizio offerto alle imprese che decidono di affidarci la gestione delle proprie attività logistiche. Questo è il motivo "base" della nostra strategia, che ci ha portato, in soli cinque

anni, all'apertura di quattro nuove "City of...". Considerando vari aspetti di questo nostro approccio logistico, siamo in grado di affermare che Ceva ha anticipato quelli che diventeranno standard operativi di settore in un futuro ormai prossimo. Infatti, la committenza che decide di condividere con i propri competitor gli asset logistici persegue finalità attuali in tempi di crisi, come l'abbattimento e la variabilizzazione dei costi fissi, e allo stesso tempo pone le basi per obiettivi futuri, come la riduzione dell'impatto ambientale della logistica. Una logistica eco-sostenibile resa possibile, per esempio, attraverso la saturazione dei mezzi, la condivisione delle strutture di magazzino e la minimizzazione delle tratte percorse per la consegna della merce al medesimo punto di destino. Tutto questo,

attraverso l'approccio di logistica collaborativa, in Ceva è già realtà.

NELLO SPECIFICO, QUALI SONO LE RAGIONI CHE VI HANNO SPINTO A REALIZZARE LA TYRECITY?

■ Ceva offre servizi logistici dedicati a molteplici settori, spaziando dal C&R, passando per l'editoria, per il settore farmaceutico e arrivando all'automotive. Quest'ultimo sicuramente, con il 25% del fatturato di Ceva Italia, equivalente a circa 130 milioni di euro, assume una notevole importanza. La scelta strategica, dunque, è quella di continuare a puntare in modo deciso e concreto a questo settore, e alla luce dei risultati ottenuti dall'automotive nei primi sei mesi dell'anno nel mercato italiano, ovvero una crescita costante-

mente in doppia cifra, la nostra si sta dimostrando una scelta vincente. Ecco spiegato il perché dell'apertura di un nuovo magazzino monosettoriale e multicliente dedicato allo pneumatico. Un ulteriore messaggio al mercato per ribadire le nostre intenzioni: sostenere la crescita e lo sviluppo di tutti gli operatori del settore automotive. La domanda sul perché iniziare proprio dagli pneumatici, potrebbe sorgere spontanea. La risposta è



TyreCity: immagine dell'interno del magazzino



Un momento dell'inaugurazione di TyreCity

QUALI SONO LE CARATTERISTICHE OPERATIVE E STRUTTURALI DELL'IMPIANTO?

■ TyreCity, situata a Somaglia in provincia di Lodi, è composta da due moduli per un totale di 80 mila metri quadrati, il tutto all'interno di un polo logistico, che, con i suoi 160 mila metri qua-

drati, è uno dei più estesi del panorama europeo. Il nostro è l'unico magazzino multicliente, in Italia, interamente dedicato alla gestione e distribuzione degli pneumatici. Ogni anno, al suo interno, vengono gestiti oltre 3 milioni di pezzi, eseguite più di 130 mila consegne, per un totale di oltre 40 mila tonnellate di gomme spedite in tutto il territorio nazionale. Tutto è reso possibile grazie all'utilizzo di 22 macchine per la movimentazione delle merci e con la collaborazione di 10 dipendenti diretti coadiuvati da 45 dipendenti indiretti, che durante i picchi stagionali raggiungono quota 60. Nel sito è presente un sistema di sicurezza antintrusione, oltre a un impianto di videosorveglianza direttamente collegato alla "monitoring room" di proprietà di Ceva, la Control Tower. Estrema attenzione è stata poi dedicata al sistema antincendio, di particolare importanza quando all'interno di un hub vengono stoccati pneumatici. Infatti, il magazzino è interamente coperto da sensori di rilevazione fumo, collegati a un sistema di spegnimento sprinkler e una stazione di pressurizzazione composta da tre motopompe con pompa elettrica di mantenimento pressione, oltre a due serbatoi di accumulo da 500 metri cubi cadauno.

AVETE PARLATO DI BENEFICI WIN-WIN PER TUTTI COLORO CHE SCELGONO LA TYRE-CITY, QUALI SONO E COME SI POSSONO COGLIERE?

■ Prima di entrare nel dettaglio di quali siano i benefici ottenibili da tutti coloro che scelgono TyreCity, è doverosa una premessa: la logistica collaborativa funziona solo quando gli operatori logistici sono in grado di diffondere la cultura di questo nuovo modo di fare logistica, generando un effettivo valore aggiunto e garantendo trasparenza e compliance. Anche le aziende committenti devono però comprendere e credere nei benefici che possono derivare dalla decisione strategica di condividere la supply chain con i concorrenti, in quanto la chiave del successo deve risiedere nelle caratteristiche del prodotto proposto al mercato e non nel modo in cui è gestita la supply chain. Semmai questa, se terziarizzata, può consentire un risparmio di tempo e risorse da investire nel proprio core bu-

ness. Detto ciò, in un mercato come quello italiano, dove le merci si muovono per il 92% su gomma, e il costo del trasporto pesa per il 55% sul costo logistico totale, alcuni benefici di una logistica caratterizzata da un approccio di tipo collaborativo sono evidenti: la saturazione dei mezzi e la condivisione della flotta e del network distributivo, infatti, consentono di abbattere il costo dei trasporti. Non solo, oltre a ottenere una riduzione dei costi logistici, benefici già accennati precedentemente, "condividere" significa anche che le spese per un magazzino dotato di sistemi tecnologici all'avanguardia sono imputate al cliente solo in ragione della quota in metri quadri che ne occupa. Inoltre chi sceglie la TyreCity, può contare sulle best practice nella gestione del pneumatico, avvalendosi di persone formate, che sfruttando anche le economie di apprendimento, offrono competenze specifiche. La logistica collaborativa consente di trarre vantaggio dalle sinergie che nascono dall'integrazione di flussi di diversi clienti, oltre alle economie di scala ottenibili dalla gestione di grandi volumi. In tutto ciò va ricordato che lo sguardo di Ceva è rivolto alla Green Logistics, una logistica eco-sostenibile, che riduce le emissioni di CO2 e di polveri sottili.

drati, è uno dei più estesi del panorama europeo. Il nostro è l'unico magazzino multicliente, in Italia, interamente dedicato alla gestione e distribuzione degli pneumatici. Ogni anno, al suo interno, vengono gestiti oltre 3 milioni di pezzi, eseguite più di 130 mila consegne, per un totale di oltre 40 mila tonnellate di gomme spedite in tutto il territorio nazionale. Tutto è reso possibile grazie all'utilizzo di 22 macchine per la movimentazione delle merci e con la collaborazione di 10 dipendenti diretti coadiuvati da 45 dipendenti indiretti, che durante i picchi stagionali raggiungono quota 60. Nel sito è presente un sistema di sicurezza antintrusione, oltre a un impianto di videosorveglianza direttamente collegato alla "monitoring room" di proprietà di Ceva, la Control Tower. Estrema attenzione è stata poi dedicata al sistema antincendio, di particolare importanza quando all'interno di un hub vengono stoccati pneumatici. Infatti, il magazzino è interamente coperto da sensori di rilevazione fumo, collegati a un sistema di spegnimento sprinkler e una stazione di pressurizzazione composta da tre motopompe con pompa elettrica di mantenimento pressione, oltre a due serbatoi di accumulo da 500 metri cubi cadauno.

A COLLOQUIO CON FRANCESCO DOMENGHINI, CONTINENTAL

Serve sempre più tecnologia



FRANCESCO DOMENGHINI

Continental, casa tedesca sorta nell'ottobre del 1871 ad Hannover per la produzione di manufatti in gomma morbida, tessuti gommati e gomme piene per biciclette e carri, nei suoi quasi 150 anni di storia, è diventata leader mondiale tra i fornitori del settore automobilistico, non solo per quanto riguarda gli pneumatici. Continental è uno dei clienti della TyreCity di Ceva. Parliamo di questa esperienza con Francesco Domenghini, Market Operations Manager di Continental Italia.

LA VOSTRA SOCIETÀ È DA TEMPO UNO DEI PRINCIPALI CLIENTI DI CEVA NEL SETTORE DEGLI PNEUMATICI. AVETE TROVATO VANTAGGI DAL TROVARVI GIÀ PRESENTI ALL'INTERNO DELLA TYRECITY?

■ Continental è effettivamente uno dei maggiori clienti di Ceva in questo settore. Un rapporto iniziato nel 1997, che si è evoluto nel tempo in una vera partnership partendo da una semplice relazione cliente/fornitore. Questa collaborazione ci ha portato a inaugurare, assieme,

la TyreCity, ossia l'unico magazzino in Italia interamente dedicato alla gestione e alla distribuzione degli pneumatici. Sicuramente, essere già oggi presenti all'interno di questo magazzino e costituirne un elemento fondamentale, oltre a essere per noi un vanto, significa poter disporre sin da subito delle migliori risorse e delle migliori competenze presenti sul mercato per la gestione della logistica dei nostri prodotti. Le persone sono un elemento chiave di questo rapporto; infatti le persone che lavorano all'interno della TyreCity hanno una tale esperienza da poter essere considerate un riferimento in tutte le fasi operative di stoccaggio e distribuzione delle nostre gomme, dall'inbound sino alla consegna del prodotto

al punto di destino. Altro punto di forza derivante dalla presenza di Continental in questo magazzino, è la facilità di comunicazione con i contract manager e gli operativi di Ceva, perché, vista la profonda e consolidata conoscenza del prodotto e delle nostre esigenze, parliamo la stessa "lingua". Ora il punto da sviluppare sarà quello di verificare le possibili sinergie verticali con gli altri protagonisti della TyreCity, attuali e futuri, a valle della nostra catena logistica.

DURANTE L'EVENTO DI LANCIO DELLA TYRECITY VI È STATO RICONOSCIUTO DA CEVA LO STATUS "SHOWCASE", CHE COSA SIGNIFICA E QUALI SONO I VANTAGGI OTTENUTI?

■ All'interno di Ceva esiste un approccio



Continental ha ottenuto da Ceva la categoria "Showcase", lo standard più elevato



za nella gestione degli stock, soprattutto considerando che i nostri clienti hanno la necessità di gestire la gamma di più produttori. Di conseguenza la tensione sulle performance dei tempi di trasporto diventa più elevata in quanto aumentano gli ordini urgenti (poiché dedicati a un utilizzo

volto a valutare e classificare ogni singolo magazzino. Ciò avviene tramite la definizione di standard operativi che diventano poi il metro di misura per verificare e valutare le performance dei singoli siti, definendo al contempo gli obiettivi di miglioramento. I siti sono classificati in quattro categorie, di cui la categoria "Showcase" è lo standard più elevato che in accordo con Ceva abbiamo voluto conseguire in quanto consci della potenzialità del nostro magazzino. Ciò significa avere istruzioni di lavoro standardizzate, un processo interno di monitoraggio e valutazione dei KPI's unitamente a una logica diffusa impostata verso un continuo miglioramento delle performance e delle produttività di ogni singola attività svolta all'interno dell'hub nel rispetto delle regole in materia di salute e sicurezza dei lavoratori. Ovviamente, il fine ultimo che ci ha spinto a richiedere il raggiungimento del riconoscimento "Showcase" è portare a un miglioramento dell'efficacia delle operation a fronte di un continuo aumento di complessità che rischiava di far accrescere i costi oppure di ridurre la performance della nostra attività logisti-

ca. Raggiungere questo livello di eccellenza è stato un risultato estremamente importante ma non casuale. È infatti il frutto di un percorso iniziato a luglio del 2013 e conclusosi a dicembre 2014 con concreti miglioramenti in termini di qualità del servizio, numero di pezzi gestiti in un anno e gestione della complessità crescente del magazzino. Cardine del percorso sono state ancora una volta le persone, di entrambe le aziende, coinvolte in un duro lavoro fatto di formazione, coinvolgimento, applicazione e scambio culturale.

GUARDANDO AL VOSTRO SETTORE E ALLE TENDENZE IN ATTO, QUALI SONO GLI AMBITI SU CUI STATE LAVORANDO PER ADEGUARE LA VOSTRA CATENA LOGISTICA A VINCERE LE SFIDE DEL FUTURO?

■ Una delle tendenze fondamentali in atto è la continua riduzione degli stock da parte dei clienti. Questa attenzione al circolante nasce non solo dalla crisi, presente ormai da anni, ma anche dal continuo aumento dei codici articolo (la gamma è sempre più specializzata e dedicata ad applicazioni specifiche) che fa crescere le problematiche di efficien-

immediato e non alla ricostituzione di stock) e perciò abbiamo ormai la necessità di coprire l'intera penisola in 24 ore tramite due centri di distribuzione e utilizzando corrieri espressi per le aree più remote. Stiamo poi spingendo sul lato tecnologico assieme con i nostri fornitori logistici per essere pronti a tracciare in tempo reale le spedizioni (idealmente rendendo disponibili ai clienti la tracciatura GPS delle stesse) in modo da poter offrire una stima il più possibile affidabile dei tempi esatti di consegna.

Più in generale assistiamo a una richiesta sempre maggiore di customizzazione dei servizi logistici che ci deve portare a investire nei prossimi anni sia in nuovi processi di magazzino più flessibili degli attuali sia negli strumenti informatici di supporto a tali processi, senza i quali difficilmente il tutto potrà essere efficiente ed economicamente sostenibile. Per questo motivo stiamo valutando nuovi servizi che pensiamo di implementare soprattutto in quell'ottica di integrazione verticale di cui parlavo prima, il cui fine ultimo è quello di creare un mutuo beneficio per noi e i nostri clienti. ■

BCube Air Cargo ottiene la certificazione Iata

L'azienda ha ricevuto il riconoscimento Ceiv Pharma per l'impianto di Fiumicino per gli elevatissimi standard operativi raggiunti.

A Roma, nella splendida cornice di Villa Miani, si è svolta la cerimonia per l'assegnazione della certificazione Iata Ceiv Pharma a BCube Air Cargo per la certificazione della nuova struttura cargo a temperatura controllata dedicata ai prodotti farmaceutici che la società gestisce presso la Cargo City dell'aeroporto di Fiumicino. BCube Air Cargo, parte del Gruppo BCube che oggi rappresenta uno dei principali operatori internazionali nel settore dei servizi di logistica integrata, è la prima società di cargo handling aeroportuale del sud Europa a ricevere la certificazione Ceiv Pharma e tra i primi operatori aeroportuali privati al mondo dopo gli aeroporti di Singapore e Bruxelles. L'importante riconoscimento è stato conferito dallo Iata - Center of Excellence for Independent Validators in Pharmaceutical Handling. Tale organizzazione ha attuato un programma di certificazione globale che, attraverso un percorso di validazione qualitativa delle piattaforme aeroportuali espressamente dedicate ai prodotti farmaceutici, fornisce una qualificazione caratterizzata da elevati standard procedurali riconosciuti a livello mondiale dagli operatori aeroportuali e punto di riferimento per spedizionieri e case farmaceutiche. Il programma integra le linee guida delle Good Distribution Practice Comunitarie con le prescrizioni dei protocolli dell'Organizzazione mondiale della Sanità relativi alle esigenze speci-

fiche del trasporto aereo di prodotti farmaceutici a temperatura controllata ed è espressamente dedicato alle aziende della filiera di servizi logistici destinati al farmaco, particolarmente attente alle necessità globali della produzione e trasporto. Il programma Ceiv Pharma certifica che i protagonisti nella catena del

valore del trasporto aereo merci operino secondo i più alti standard di trasporto di farmaci termosensibili. Questo dà fiducia alle aziende farmaceutiche e garantisce che le loro esigenze di logistica nella catena del freddo siano soddisfatte attraverso un processo di certificazione indipendente.



Enrico Bazzi, amministratore delegato di BCube, a destra, riceve la certificazione Ceiv Pharma Iata

Il progetto è stato realizzato nel primo semestre del 2015 per le due società controllate da BCube Air Cargo che operano presso gli aeroporti di Roma Fiumicino (Fiumicino Logistica Europa) e di Milano Malpensa (Malpensa Logistica Europa); la piattaforma logistica di quest'ultima società concluderà a breve la validazione Iata. Il progetto prevede inoltre la certificazione, nel corso del 2016, anche delle basi aeroportuali di Milano Linate e Venezia, dove BCube Air Cargo è presente con altrettante piattaforme logistiche.

Il progetto comprende un nuovo sistema di infrastrutture e software di monitoraggio su piattaforma web dedicato

BCUBE AIR CARGO

BCube Air Cargo è tra i principali operatori italiani di servizi aeroportuali di assistenza a terra e trasporto su gomma dedicati al cargo aereo e fornisce prestazioni attraverso le sue controllate Fiumicino Logistica Europa e Malpensa Logistica Europa negli aeroporti di Fiumicino, Malpensa, Linate e Venezia. Con circa 250 mila tonnellate di merce gestita, 40 mila metri quadri di magazzini aeroportuali e oltre 100 compagnie aeree assistite, BCube Air Cargo garantisce servizi di cargo handling in aeroporto e collegamenti diretti da e per gli scali italiani, consentendo alle merci dei propri clienti di raggiungere ogni angolo d'Europa e del mondo. Ha ricevuto recentemente, il 6 maggio 2015, il "Ground Services Award" da Enviroartner, società leader internazionale nella produzione e fornitura di contenitori aerei per il trasporto di farmaceutici con circa il 70% del mercato mondiale, durante la "Transport Logistic", evento che riunisce ogni due anni a Monaco di Baviera gli operatori internazionali di logistica.



esclusivamente alle spedizioni farmaceutiche in aeroporto (circa 1.400 mq totali con termoregolazione certificata da -20° C a + 25° C) e caratterizzato da servizi esclusivi di trasporto refrigerato sotto bordo agli aeromobili per l'abbattimento del cosiddetto rischio Tarmac (deviazioni di temperatura sui piazzali aeroportuali). Le due piattaforme di Milano Malpensa e Roma Fiumicino, che assicurano tra le altre operazioni anche la gestione di tutti i tipi di contenitori farmaceutici attivi e passivi, sono collegate da un sistema di navette gommate a temperatura controllata, anch'esse monitorate dalla medesima control tower. L'intero sistema logistico "Pharma" di BCube Air Cargo è organizzato con risorse dedicate e qualificate secondo i criteri internazionalmente riconosciuti per la movimentazione e gestione di spedizioni farmaceutiche. Ciò consente alla società di offrire alle aziende farmaceutiche e alle case di spedizione il vantaggio competitivo di assicurare ai propri clienti l'integrità della catena del freddo per via aerea, appoggiandosi direttamente sugli aeroporti italiani, collegati a livello internazionale. Grazie agli investimenti effettuati e alla certificazione ottenuta, BCube Air Cargo punta ora a diventare la prima società privata di servizi aeroportuali di assistenza a terra del sud Europa qualificata per la movimentazione in aeroporto di merci farmaceutiche a temperatura controllata destinate al trasporto per via aerea, offrendo un servizio specializzato e distintivo di alta qualità.

Enrico Bazzi, amministratore delegato del Gruppo BCube e di BCube Air Cargo, nel corso della consegna della certificazione ha sottolineato: "L'investimento che abbiamo fatto per dotarci dei sistemi e delle infrastrutture in ambito aeroportuale, che ci ha consentito di ottenere l'importante riconoscimento della certificazione Iata, dimostra il nostro impegno nel raggiungere livelli di eccellenza in tutti gli ambiti logistici in cui operiamo, per garantire ai nostri clienti soluzioni innovative, integrate e di massima qualità. La logistica aeroportuale rappresenta un elemento distintivo della nostra offerta di servizi e anche un nodo strategico per la competitività del nostro paese, di cui iniziative come questa promuovono lo sviluppo". "Siamo una società dinamica e innovativa", ha aggiunto Mauro Grisafi, direttore generale di BCube Air Cargo, "e siamo consapevoli che il mercato farmaceutico chiede servizi logistici in aeroporto di qualità per la gestione ad altissimo livello dei propri prodotti. Siamo in prima linea per rispondere a queste aspettative. Così, l'Italia avrà il suo primo sistema aeroportuale qualificato e con certificazione Iata - Ceiv rivolta alla logistica del prodotto farmaceutico. Le case farmaceutiche e gli spedizionieri, forti di un tale sistema logistico aeroportuale italiano potranno adesso ridurre notevolmente i tempi di consegna del prodotto farmaceutico destinato ad altri paesi nel mondo sapendo che non sarà più necessario dover triangolare su scali aeroportuali del nord Europa". ■



Assologistica

EUROMERCI



Cultura • Formazione
Assologistica

organizzano

11^a Edizione del Premio *IL* Logistico dell'Anno

La cerimonia di assegnazione dei premi si svolgerà venerdì 27 novembre,
presso Palazzo Cusani in via Brera 13-15, Milano

Sarà preceduta dal convegno
“NUOVI MERCATI: LA LOGISTICA AL SERVIZIO DELL'EXPORT”

L'evento (ore 9,30-13,00) è pubblico



Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

Immobili logistici: si apre una nuova era

Le moderne infrastrutture logistiche devono rispondere con flessibilità alle esigenze della domanda di servizi.

Rilevanti sono localizzazioni, prezzi e standard qualitativi.

di **Paolo Sartor**

Il mercato della logistica in Italia vive non solo un momento di ripresa, ma anche un tempo di profonde trasformazioni. L'interesse per capannoni e impianti a uso logistico è in continua crescita da almeno cinque anni. Il comparto, ha registrato secondo Scenari Immobiliari una crescita del 13% su base annuale. Altra trasformazione in corso riguarda anche le dimensioni medie richieste, che ormai oscillano fra i 15 mila e i 20 mila metri quadrati, a fronte dei 3.500-7.500 metri quadrati del passato. Unica nota di preoccupazione all'interno di questa situazione positiva viene dalla presenza di un'offerta particolarmente abbondante di spazi spesso ancora inadeguati, che rappresenta un freno allo sviluppo del mercato.

Il magazzino nella supply chain. In linea generale oggi la supply chain deve possedere due caratteristiche principali: velocità e garanzia di soddisfazione del cliente finale. Focalizzando il ragionamento sugli immobili logistici oggi è indispensabile una forte integrazione tra i magazzini lo-

gistici e le piattaforme cross docking di distribuzione dei prodotti. Inoltre, il magazzino deve essere flessibile - perché possono cambiare i clienti, ma può anche cambiare il mercato - e al contempo deve essere moderno, non solo oggi ma, possibilmente, anche fra 10 anni e quindi disporre di tutte le tecnologie per gestire ed organizzare in sicurezza le attività. In questo contesto, per gli operatori logistici la scelta del posizionamento geografico delle piattaforme logistiche è sempre più il risultato di un compromesso fra la vicinanza alle grandi aree metropolitane e la ricerca di bassi costi con un focus orientato a minimizzare i costi di gestione e alla sicurezza del-

l'impianto e delle merci custodite al loro interno. Le localizzazioni più strategiche rimangono concentrate nel nord Italia (Milano, Piacenza, Bologna e Padova) anche se non viene trascurato il centro-sud (Roma, Napoli, Bari e Catania).

I criteri per selezionare un immobile. Nella scelta di un immobile da destinare ad attività logistiche i parametri che governano la selezione sono molteplici. È bene precisare che si tratta comunque di un mercato sofisticato e mobile, nelle scelte, nei comportamenti e nelle aspettative. La scelta si basa su numerosi e variabili criteri da valutare in relazione alla tipologia di prodotto, al ruolo e alla funzione del magazzino e al soggetto gestore. La lista dei requisiti ideali che dovrebbe avere ogni immobile destinato ad attività logistiche è lunga e difficilmente riscontrabile in un unico impianto. Entrando nello specifico: la localizzazione dovrebbe garantire la vicinanza alle strade di viabilità ordinaria (magari in prossimità di un casello autostradale o strada di inte- >





resse nazionale); per i prodotti del largo consumo è importante anche la prossimità ad agglomerati urbani con oltre 500 mila abitanti, la vicinanza a zone industriali di interesse prioritario, la prospettiva di crescita del valore dei beni, proveniente dalla vicinanza al sistema ferroviario o con possibilità di intermodalità. Decisiva nella scelta è anche la possibilità di espansioni future, la corrispondenza precisa agli standard qualitativi attesi, un

corretto rapporto tra spazi coperti e scoperti, la dotazione di servizi interni, il surplus di volumetria, territorio circostante favorevole all'espansione. Entrando nello specifico immobile diventa centrale la garanzia di protezione delle merci, delle persone e delle attrezzature da intrusioni, intemperie e incidenti, la possibilità di realizzare condizioni ambientali idonee in termini di temperatura, umidità, illuminazione e sterilità degli ambienti. Inoltre, deve essere dotato di un congruo numero di vie di comunicazione con l'esterno, per le persone in entrata e uscita (e anche munito di opportune vie di fuga da utilizzarsi in caso di emergenze), e per le merci per sopportare e rendere agevoli e razionali le operazioni di ingresso e uscita dalla struttura. Saranno da prediligere i magazzini con forme geometriche regolari che garantiscano il massimo rapporto tra cubatura utilizzabile e cubatura totale (dovrebbe avere altezze differenziate per le diverse aree funzionali). Dovrà consentire l'organizzazione di flussi lineari di merci, per massimizzare il rapporto tra tempo delle attività a valore aggiunto e tempo totale di movimentazione. Sotto il profilo della sicurezza è anche molto importante la presenza di muri taglia fuoco, possibilmente paralleli ai flussi di circolazione interna. Il rapporto tra spazi a uso logistica e uffici non deve eccedere del 15%, l'altezza minima sotto-trave di almeno nove metri per le strutture che dovranno essere attrezzate

zate con scaffalature porta pallet, distanza tra i pilastri in pianta di almeno 12 metri tali da garantire maggiore flessibilità nell'utilizzo delle diverse aree funzionali, una capacità di carico del pavimento di almeno cinque tonnellate al metro quadrato; la possibilità di avere ribalte a intervalli regolari e infine la disponibilità di un ampio spazio di parcheggio e manovra per gli automezzi.

La classificazione. Sul mercato sono disponibili diverse tipologie di immobili logistici che in relazione a posizionamento geografico e qualità tecnico-dimensionali, vengono ripartiti in tre classi per le quali ovviamente variano sensibilmente i valori di locazione e di vendita degli spazi:

- Classe A: immobili di qualità elevata situati in posizione strategica, con alta accessibilità e vicinanza ai mercati molto attivi;
- Classe B: immobili di qualità situati in posizione non strategica, o in zone servite da scarse infrastrutture, oppure immobili di qualità media (soprattutto se riadattati) in posizioni mediamente attrattive;
- Classe C: immobili generalmente obsoleti o di livello qualitativo non adeguato alle esigenze di logistica moderna, localizzati in posizioni marginali ai mercati attivi e soprattutto ai sistemi infrastrutturali nodali.

Valori di vendita e di locazione

(immobili nuovi a uso logistico)

VENDITA

Area geografica	Euro/mq (min-max)
Milano	750 - 910
Novara	520 - 650
Padova	690 - 830
Verona	665 - 800
Piacenza	550 - 750
Bologna	625 - 800
Firenze	730 - 880
Roma	650 - 810
Napoli	600 - 750
Bari	520 - 700
Catania	650 - 720

LOCAZIONE

Area geografica	Euro/mq anno (min-max)
Milano	42 - 52
Novara	39 - 44
Padova	37 - 47
Verona	41 - 48
Piacenza	32 - 44
Bologna	43 - 51
Firenze	50 - 58
Roma	39 - 52
Napoli	38 - 42
Bari	32 - 40
Catania	35 - 45

Fonte: Borsino immobiliare della logistica, World Capital (secondo semestre 2014)

SERVIZIO CE.DI. HARD DISCOUNT. SU MISURA PER TE.



TEMPERATURA CONTROLLATA
FINO A +4° E CONTROLLO
INTEGRITÀ CATENA DEL
FREDDO



CONSEGNE IN AXA E AXB E
CAPILLARITÀ DEL SERVIZIO
DI TRASPORTO GRAZIE
A 5 HUB DEDICATI



TRACKING SPEDIZIONE
E DDT ONLINE



TARIFFE A PALLET



STEF

www.stef.com

Leader europeo della logistica e del trasporto dei prodotti agroalimentari a temperatura controllata

+39 0371 763 201
francesca.ceni@stef.com

Follow us :

CELTIC AFFITTA

BAGNI DI TIVOLI LOGISTICS CENTER

Il complesso immobiliare è costituito da **2 edifici ad uso magazzino** ed **1 palazzina uffici di due piani** fuori terra

Le aree esterne sono totalmente carrabili con ottima accessibilità e accosto ai fabbricati

Altezze utili sotto trave di mt 7,70

Struttura coperta di collegamento

Baie di carico posizionate su doppio fronte con **ampie tettoie per il carico-scarico** laterale dei mezzi pesanti al riparo da avverse condizioni meteorologiche



20.000 MQ MAGAZZINI FRAZIONABILI
1.500 MQ UFFICI FRAZIONABILI
40.000 MQ AREA SCOPERTA



ACE: G / EPH (KWH/M3 ANNO): 118.304



Ubicato in via Tiburtina, a pochi chilometri da Roma, a meno di 9 Km dall'uscita Tivoli dell'Autostrada A24
Il sistema infrastrutturale (GRA – Autostrada A1 – Via Tiburtina), oltre ai servizi urbani, rendono la "location" strategica per catalizzare flussi diretti e provenienti dal Sud Italia, così come base di partenza per la distribuzione capillare nella città di Roma.

 Celtic
www.celticity.it