N° 8-9 AGOSTO-SETTEMBRE 2019 Euro 5.00

Euromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA

Lorenza Cantaluppi,
Sales&Marketing Manager GEFCO Italia:

"Il nostro obiettivo è creare partnership di lungo periodo con i clienti, aiutandoli a trasformare la loro supply chain in una catena del valore"

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

INTERVISTA CON ANDREA GENTILE, PRESIDENTE DI ASSOLOGISTICA

EDITORIALE
COME FRONTEGGIARE UN DOPPIO DIVARIO

INFRASTRUTTURE
LA LINEA LIONE-TORINO PER RESTARE IN EUROPA

GERMANIA-CINA
UNA PARTNERSHIP SEMPRE PIU' STRETTA

poste.it
LA BELLEZZA
RICHIEDE CURA,
ANCHE NELLE SPEDIZIONI.
Lavori nel campo del fashion o del beauty? Scopri **Shop Refill**, il servizio dedicato alle aziende che hanno la necessità di rifornire continuativamente i propri negozi.
Con un'offerta pre-configurata per 3, 6 o 9 colli, all inclusive ed economica, rifornire i negozi sarà un piacere.
Scegli il servizio di logistica su misura per te su **shoprefill.poste.it**
Posteitaliane
Messaggio pubblicitario per finalità promozionale. Per conoscere caratteristiche, limitazioni, casi di esclusione dei servizi Shop Refill e dei servizi SDA consulta le condizioni generali di contratto sul sito www.sda.it. Per conoscere caratteristiche, limitazioni, casi di esclusione dei servizi Crono consulta le condizioni generali di contratto sul sito www.poste.it

COME FRONTEGGIARE UN DOPPIO DIVARIO:

l'Italia male nella Ue e il Sud male in Italia

GIUSEPPE PROVENZANO, SICILIANO, NUOVO MINISTRO PER IL SUD E LA COESIONE TERRITORIALE, È ESPERTO DELLE PROBLEMATICHE DEL MEZZOGIORNO, COME DIMOSTRA IL SUO RUOLO DI VICEDIRETTORE DELLA SVIMEZ. PROPRIO DALLA SVIMEZ, CHE, COME DI CONSUETO, AGLI INIZI DI AGOSTO, HA PUBBLICATO LE ANTICIPAZIONI DEL RAPPORTO 2019, VIENE UN MONITO MOLTO PRECISO E PREOCCUPANTE: "SUL SUD LO SPETTRO DELLA RECESSIONE". IL RAPPORTO SOTTOLINEA, INOLTRE, L'INTERDIPENDENZA DELL'ECONOMIA DEL CENTRO-NORD CON QUELLA MERIDIONALE: "COME AVEVAMO PREVISTO LO SCORSO ANNO, SE L'ITALIA RALLENTA, IL SUD SUBISCE UNA BRUSCA FRENATA. SI STA CONSOLIDANDO SEMPRE PIÙ IL 'DOPPIO DIVARIO': DELL'ITALIA RISPETTO ALL'UNIONE EUROPEA E DEL SUD RISPETTO AL CENTRO-NORD. È NEL PROBLEMA ITALIANO, DUNQUE, CHE SI ACCENTUA IL PROBLEMA MERIDIONALE, SU CUI GRAVA ORA LO SPETTRO DI UNA NUOVA RECESSIONE". COME SPESSO SOTTOLINEIAMO SU EUROMERCI, IN ITALIA NON SI HA UNA CRESCITA SE IL MEZZOGIORNO AUMENTA IL SUO DIVARIO CON IL RESTO DEL PAESE: NEL 2018, HA FATTO REGISTRARE UNA CRESCITA DEL PIL APPENA DELLO 0,6%, RISPETTO AL PIÙ 1% DEL 2017. IL DATO CHE EMERGE È UNA RIPRESA DEBOLE, IN CUI PERALTRO SI ALLARGANO I DIVARI DI SVILUPPO TRA LE DIVERSE AREE DEL PAESE. IL DATO PIÙ PREOCCUPANTE, NEL 2018, COME METTE IN LUCE IL RAPPORTO SVIMEZ, CHE SEGNA LA DIVERGENTE DINAMICA TERRITORIALE, "È IL RISTAGNO DEI CONSUMI NELL'AREA (PIÙ 0,2%, CONTRO IL PIÙ 0,7% DEL CENTRO-NORD). NEL DECENNIO 2008-2018 LA CONTRAZIONE DEI CONSUMI MERIDIONALI RISULTA PARI AL 9%. A PESARE NEL 2018 È IL DEBOLE CONTRIBUTO DEI CONSUMI PRIVATI DELLE FAMIGLIE (CON I CONSUMI ALIMENTARI CHE CALANO DELLO 0,5%), MA SOPRATTUTTO È MANCATO L'APPORTO DEL SETTORE PUBBLICO". POCHI GIORNI DOPO LA NOMINA DI PROVENZANO, CLAUDIO DE VINCENTI, PRESIDENTE DELLA SVIMEZ, NELLA TAVOLA ROTONDA "I GIORNI DEL SUD", A RIMINI, HA SOTTOLINEATO: "PER FERMARE L'EUTANASIA DEL PAESE IL NORD DEVE CAPIRE CHE SOLO RECUPERANDO IL MEZZOGIORNO, E IL SUO MERCATO INTERNO, PUÒ RECUPERARE SE STESSO. IL SUD È MEDITERRANEO, È LA GLOBALIZZAZIONE, È LA LOGISTICA DEI PORTI, È TUTTO QUELLO CHE SERVE PERCHÉ L'ITALIA SIA UN PAESE DIGNITOSO. CERTO, COSTA. MA IL NORD DEVE ESSERE COSCIENTE E PARTECIPE". DIFFICILE DARGLI TORTO.

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
Rancati Advertising S.r.l
tel. +39 02 70300088
e-mail: info@rancatinet.it
Riferimenti: Andrea Rancati e
Claudio Sanfilippo

Economia
AL SUD SERVE UNA PROGRAMMAZIONE FONDATA SULL'IMPRESA 8

Cover
OBIETTIVO GEFCO: DARE VALORE ALLA SUPPLY CHAIN DEI CLIENTI 36

Intervista ad Andrea Gentile, presidente Assologistica
LA LOGISTICA: UNA LEVA IMPORTANTE PER FAR RIPARTIRE L'ECONOMIA 38

Infrastrutture
COSA CI SI ASPETTA DAL NUOVO GOVERNO 41

Infrastrutture
LA NUOVA LINEA LIONE-TORINO PER RESTARE IN EUROPA 44

Immobiliare logistico
IL MERCATO CONTINUA A ESSERE STABILE 47

Primo Piano
GERMANIA E CINA: SI INTENSIFICANO I RAPPORTI E I COMMERCI 50

Primo Piano
TESI DI LAUREA SULLA LOGISTICA MILITARE 55

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA 4

NEWS 12

DALLE AZIENDE 16

Avere infrastrutture sostenibili, moderne, affidabili e sicure è una delle sfide principali e più urgenti che attualmente il nostro paese si trova ad affrontare per sostenere la crescita industriale (l'articolo a pag. 30)

Gi Group Divisione Logistics ha lanciato con Assologistica il progetto "La logistica va a scuola", un ciclo di incontri presso istituti superiori e università per far conoscere ai giovani le opportunità di lavoro offerte dal settore (l'articolo a pag. 32)

Assologistica

euromerci
IL MENSILE DELLA LOGISTICA

organizzano

CULTURA FORMAZIONE Assologistica

15ª Edizione del Premio Il Logistico dell'Anno

MILANO, 8 NOVEMBRE 2019

Auditorium Giò Ponti di Assolombarda - Via Pantano 9, Milano

La Cerimonia di Assegnazione dei Premi è preceduta dal Convegno:

ORIZZONTI E SFIDE DELLA LOGISTICA DI OGGI E DI QUELLA CHE VERRÀ

ORE 9,00
INIZIO LAVORI - Saluti di Andrea Gentile
Presidente Assologistica

Ore 9,15 - 9,30
INTRODUZIONE - Annamaria Di Ruscio
Ceo di NetConsulting cube e moderatrice del convegno

Ore 9,30 - 9,45
Logistica e democrazia economica
Massimo Marciani, Presidente Freight Leaders Council

Ore 9,45 - 10,00
Commercio e supply chain internazionali, quale futuro tra vecchi e nuovi paradigmi politico-economici?
Avv. Sara Armella, Partner Studio Legale Sara Armella & Associati

Ore 10,00 - 10,15
Lavoro in logistica: merce o valore in un settore sempre più automatizzato?
Avv. Michele Bignami, Head of Employment and Industrial Relations Department Studio Legale NCTM

Ore 10,15 - 10,30
Sostenibilità e circolarità economica: la logistica come valore e non solo come costo nella supply chain
Daniele Testi, Presidente SOS LOGistica

Ore 10,30 - 10,45
CONSEGNA PREMI AD PERSONAM

Ore 10,45 - 11,00
Tecnologie per una logistica e una supply chain in versione 4.0
Guido Perboli, Direttore ICT for City Logistics and Enterprises del Politecnico di Torino - ICELab@Polito

Ore 11,00 - 11,15
Digital supply chain 4.0: control tower, mobility, machine learning a supporto della collaborazione
Lorenzo Bollani, Head of Product Development TESISQUARE

Ore 11,15 - 11,30
Blockchain, stato dell'arte e condizioni per l'adozione di un registro pubblico condiviso e attendibile anche in logistica
Enrico Camerinelli, Blockchain Management in Outsourcing

Ore 11,30 - 11,45
CONSEGNA MENZIONI SPECIALI

Ore 11,45 - 12,00
Infrastrutture, trasporti e logistica nel segno della smart mobility e degli ITS
Rossella Panero, Presidente TTS Italia

Ore 12,15 - 12,30
Infrastrutture, fattori stratetici per il futuro logistico della Lombardia
Claudia Maria Terzi, Assessore alle Infrastrutture, Trasporti e Mobilità Sostenibile di Regione Lombardia

Ore 12,30 - 12,45
La logistica che verrà nell'esperienza di alcune startup logistiche internazionali
Damiano Frosi, Direttore Osservatorio Contract Logistics "Gino Marchet"

Ore 12,45 - 13,00
CONSEGNA PREMI IL LOGISTICO DELL'ANNO 2019

Ore 13,00
LIGHT LUNCH

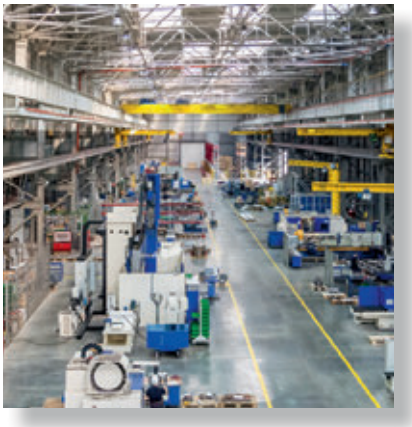
2A GROUP · ASSA ABLOY · DIGITAL FACILITY · Ebilog · Gruppo Bosso · LogisticSuite · KOPRON · NetConsulting³ · TESI SQUARE

Media Partner: inno3

EVENTO PUBBLICO CON OBBLIGO DI REGISTRAZIONE: http://www.euromerci.it/iscriviti.html

Segnali negativi dall'industria

L'Istat stima che l'indice destagionalizzato della produzione industriale sia diminuito a luglio dello 0,7% rispetto a giugno. Ciò significa che l'indice è in flessione rispetto al mese precedente per la seconda volta consecutiva. Inoltre, nella media del trimestre maggio-luglio il livello destagionalizzato della produzione ha registrato un calo dello 0,3% rispetto ai tre mesi precedenti. In particolare, l'indice mensile ha mostrato un aumento congiunturale solo per l'energia (più 1,3%); diminuzioni si sono registrate, invece, per i beni strumentali (meno 1,6%) e, in misura più lieve, per i beni

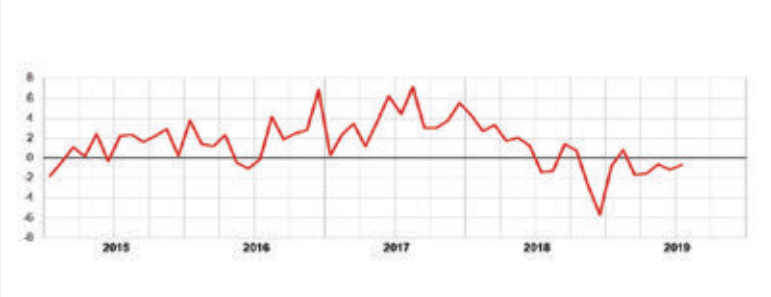


di consumo (meno 0,3%) e per i beni intermedi (meno 0,2%). Corretto per gli effetti di calendario, a luglio 2019 l'indice complessivo è diminuito in termini tendenziali dello 0,7% (i giorni lavorativi sono stati 23, contro i 22 di luglio 2018). Gli indici corretti per gli effetti di calendario hanno registrato a luglio 2019 un aumento tendenziale accentuato per l'energia (più 5,8%) e più contenuto per i beni di consumo (più 0,9%), mentre sono diminuiti in modo marcato i beni strumentali (meno 3,0%) e più moderata è stata la di-

Produzione industriale

Fonte: ISTAT

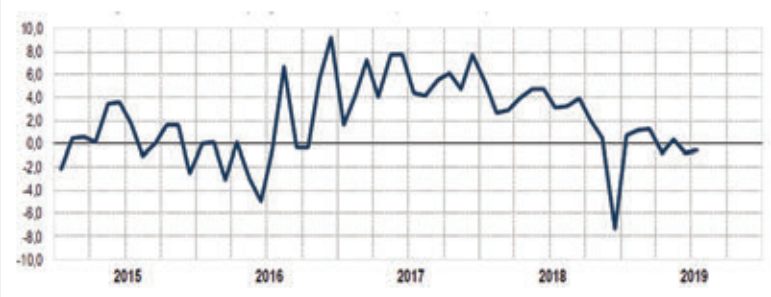
(gen. 2015-lug. 2019, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente, base 2015=100)



Fatturato dell'industria

Fonte: ISTAT

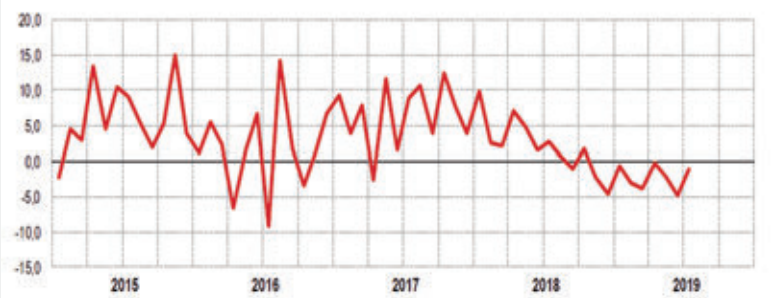
(gen. 2015-lug. 2019, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente, base 2015=100)



Ordinativi dell'industria

Fonte: ISTAT

(gen. 2015-lug. 2019, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente, base 2015=100)



Fiducia delle imprese per settore

Fonte: ISTAT

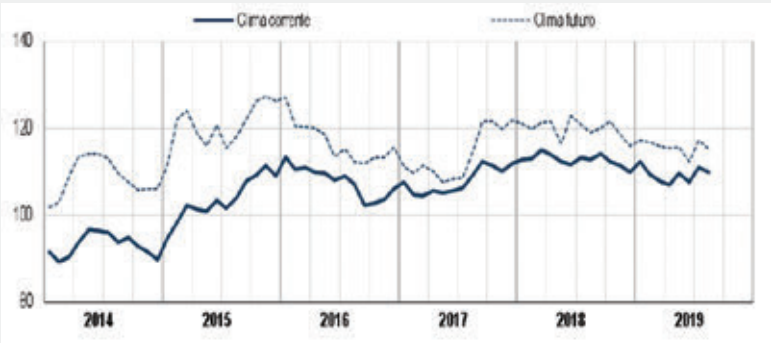
(gen. 2014-ago. 2019, indici destagionalizzati, base 2010=100)

Fiducia dei consumatori

Fonte: ISTAT

(gen. 2014-ago. 2019, clima economico e personale, base 2010= 100)

(gen. 2014-ago. 2019, clima corrente e futuro, base 2010=100)



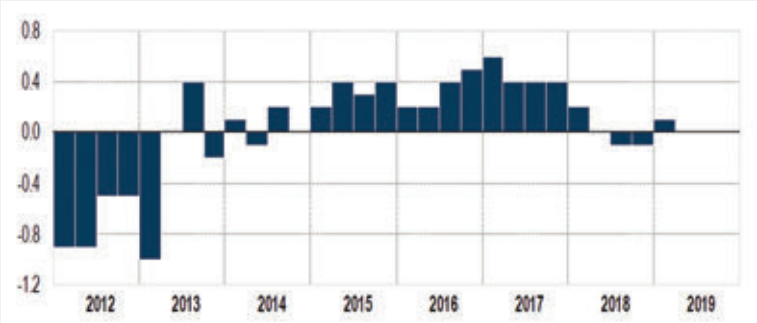
minuzione dei beni intermedi (meno 2,0%). Riguardo ai settori di attività le flessioni più ampie della produzione si sono registrate nella fabbricazione di macchinari, attrezzature n.c.a. (meno 6,9%), nelle industrie tessili, abbigliamento, pelli e accessori (meno 6,1%), e negli articoli in gomma, materie plastiche, minerali non metalliferi (meno 3,0%). Sempre a luglio, anche l'indice del fatturato e quello degli ordinativi dell'industria hanno mostrato flessioni rispetto al mese precedente: il primo è calato dello 0,5%, mentre il secondo ha segnato un decremento più accentuato pari al 2,9%. Più o meno analogo

l'andamento dei due indici, prendendo in esame il trimestre maggio, giugno, luglio: quello del fatturato mostra una contenuta crescita, pari allo 0,3%, rispetto alla media del trimestre precedente, mentre per quello degli ordinativi l'aumento è ancora più modesto (0,1%). Inoltre, per il fatturato si sono registrati cali mensili su entrambi i mercati: meno 0,6% è la flessione registrata dal mercato interno e meno 0,4% quella rilevata per quello estero.

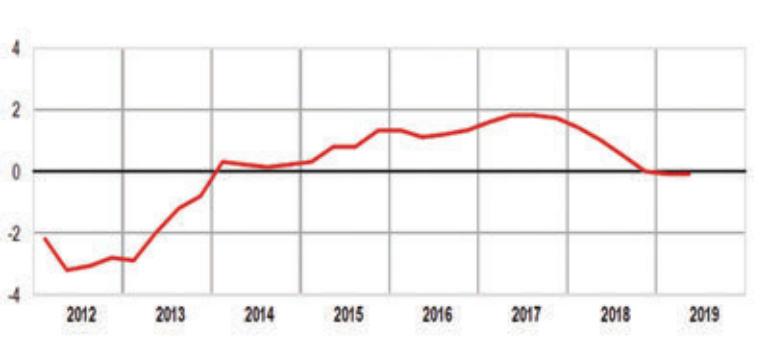
Prodotto interno lordo

Fonte: ISTAT

(I trim. 2012-II trim. 2019, variazioni % sul trimestre precedente, anno di riferimento 2010)



(I trim. 2012- II trim. 2019, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente, anno di riferimento 2010)

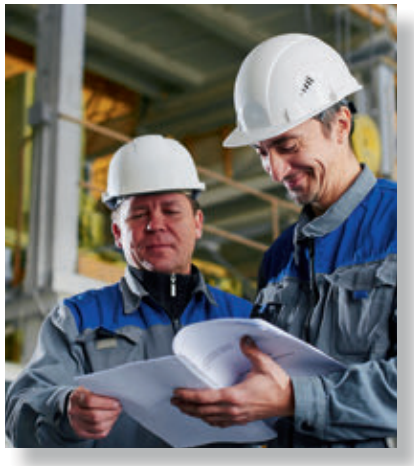


Commercio al dettaglio

Fonte: ISTAT

(gen. 2015- lug. 2019, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente)

Per gli ordinativi il calo congiunturale è derivato da una contrazione delle commesse del mercato interno (meno 4,2%) e da una più modesta di quelle provenienti dall'estero (meno 0,8%). Nel confronto con il mese di luglio del 2018, l'indice, corretto per gli effetti di calendario (i giorni lavorativi sono stati 23 contro i 22 di luglio 2018), del fatturato totale è diminuito dello 0,6%,



con cali dello 0,8% sul mercato interno e dello 0,3% su quello estero. In particolare, nell'ambito manifatturiero, l'alimentare ha registrato la crescita tendenziale più rilevante (più 4,9%), mentre la farmaceutica ha mostrato il calo maggiore (meno 10,9%).

Anche il clima di fiducia nel paese non riesce a migliorare: l'Istat stima che ad agosto l'indice della fiducia dei consumatori abbia perso oltre un punto rispetto a luglio, mentre anche l'indice composito della fiducia delle imprese è sceso di oltre due punti. Con riferimento alle imprese, l'indice di fiducia diminuisce in tutti i comparti con l'unica eccezione rappresentata dal commercio al dettaglio dove rimane sostanzialmente stabile. In particolare, il settore delle costruzioni e quello dei servizi subiscono il calo più marcato. ■

LES ECHOS

Francia: il deficit pubblico può "attendere"...

Ufficialmente, il governo francese continua a seguire l'iter prestabilito per la riduzione del deficit pubblico. In realtà, il progetto di legge per la finanziaria del 2020 segnerà un rallentamento in tale percorso. Infatti, l'obiettivo per l'anno prossimo sarà di scendere al 2,2% nel rapporto Pil/deficit, quando ad aprile scorso era stato fissato al 2,0% e a luglio al 2,1%. Il governo, comunque, sottolinea l'importanza di tale obiettivo 2020 ricordando che "occorre risalire al 2001 per trovare un rapporto di tale entità". In effetti, apparentemente, considerando che il 2019 si chiuderà con un rapporto intorno al 3,1%, sembra di essere davanti a un gran risultato. Occorre, però, tenere presente che nel dato 2020 inciderà notevolmente la trasformazione e la riduzione del credito di imposta per la competitività e il lavoro. Applicando gli effetti sperati da tale misura al deficit 2019, scenderebbe al 2,2/2,3%, ossia intorno ai valori stabiliti per l'anno venturo. Questa "pausa" nel recupero del deficit è dovuta a due ragioni. La prima, secondo gli esperti del ministero delle Finanze, dipende dal rallentamento dell'economia: per il 2020, si era prevista una crescita del Pil all'1,4%, obiettivo attualmente ridotto all'1,3%, quindi con un passo indietro rispetto allo stesso 2019. "Ciò nonostante - sottolinea il governo - la Francia dovrebbe restare sopra la crescita media dell'area euro, prevista all'1,2% anche per effetto della Brexit". La seconda ragione è connessa con il movimento dei "gillet gialli". Il presidente Macron ha, infatti, stanziato, a seguito delle proteste, circa 6,5 miliardi di euro per nuove misure tese a ridurre tasse e a rivalutare alcune pensioni. La spesa pubblica dovrebbe, quindi, crescere l'anno venturo di circa 25 miliardi di euro, secondo una progressione in volume dello 0,7%, mentre due mesi fa la previsione era di un incremento dello 0,5%. Ciò dimostra che l'impegno verso la riduzione del deficit si è preso, in Francia, una "pausa" ... ■

CLASS
Cooperative Logistica Associate

PROGETTAZIONE & SVILUPPO
GESTIONE MAGAZZINI
CONTI LAVORAZIONE
NOLEGGIO E MANUTENZIONI SERVOMEZZI
SERVIZI GENERALI

CLASS S.p.A.
Via Idiomi, 3/24 - 20090 Assago (MI)
Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607
www.class-spa.it
Gruppo FBH

Al Sud serve una programmazione fondata sull'impresa

Occorre nel Mezzogiorno un nuovo tipo di intervento pubblico che miri a sviluppare nelle imprese, specie in quelle manifatturiere, i punti di forza e a proporre soluzioni per i punti di debolezza.

Occupati — Fonte: Check up Mezzogiorno

(variazione % sul trimestre precedente)

L'attuale, critica, situazione meridionale è stata messa in luce dal rapporto "Check up Mezzogiorno", pubblicato a fine luglio dall'ufficio studi della Confindustria e dal centro Studi e ricerche per il Mezzogiorno-SRM. "Il passo dell'economia meridionale si fa più lento - sottolinea il rapporto - a causa delle condizioni dell'economia italiana e internazionale che restano deboli, dell'incertezza delle prospettive economiche che si riflette in un aumento della propensione al risparmio (nel primo trimestre del 2019, a livello nazionale, la quota del reddito disponibile dedicata al risparmio è salita dell'8,4%) e delle caratteristiche costitutive dell'economia meridionale". In questo contesto, nel sud del paese, l'industria si conferma la componente più dinamica in termini di crescita sia del valore aggiunto sia dell'occupazione, ma la dimensione delle imprese, la loro struttura patrimoniale e la loro limitata apertura internazionale ne rendono l'espansione più difficile e più complessa. Condizioni non favorevoli, come una dotazione e una qualità infrastrutturale non sufficienti e servizi pubblici inadeguati, rallentano la capacità competitiva delle imprese: le politiche pubbliche non svolgono, dal canto loro, quel ruolo anticiclico che potrebbe riattivare la crescita economica.

"I segnali più recenti - dice il rapporto Confindustria-SRM - indicano che gli elementi di preoccupazione si fanno più frequenti e più intensi, mentre quelli di dinamismo, limitati a un numero significativo, ma limitato, di imprese manifatturiere divengono più isolati. Il rafforzamento, qualitativo e quantitativo, di questi segnali di dinamismo rappresenta la strada obbligata per rimettere il Mezzogiorno sul sentiero della crescita economica duratura".

Un cambiamento radicale. Secondo il rapporto, questa strada per una crescita duratura dell'economia meridionale passa per "un cambiamento radicale che deve caratterizzare l'azione pubblica: va adottato, infatti, fino in fondo, il punto di vista delle imprese nel disegno delle politiche di sviluppo e degli strumenti da mettere in campo, nelle scelte di progetti e nell'identificazione dei fabbisogni dei territori". Parlare di sviluppo al sud deve significare sempre più sostenere i punti di forza delle imprese e affrontare con soluzioni i punti di debolezza: quindi, la loro dimensione, la loro struttura manageriale, la loro apertura internazionale, le competenze della loro forza lavoro, l'ecosistema amministrativo, finanziario e dei servizi con cui devono confrontarsi, la dotazione e la qualità delle infrastrutture materiali e immateriali per permettere a queste imprese di far viaggiare merci e dati. Tutto ciò, aggiunge il rapporto, significa "rovesciare il paradigma che finora ha caratterizzato le politiche di sviluppo. Un paradigma basato sul concetto che dove un territorio è coeso sta bene anche l'industria. Rovesciarlo significa sostenere, con forza, che solo dove ci sono tante imprese competitive vi può essere un territorio coeso, capace di fornire servizi di qualità ai cittadini e di attirare intelligenze, capitali ed energie anche dall'esterno".

Una nuova programmazione. Mettere al centro l'impresa nell'azione pubblica è un cambiamento di prospettiva profondo e non di breve periodo, che deve portare a vedere l'impresa meridionale non solo come uno degli stakeholder, ma come un

Investimenti fissi lordi

Fonte: Check up Mezzogiorno

(valori concatenati-anno di riferimento 2010, indice 1995_100)

	Mezzogiorno			Centro-Nord		
	2017	Tasso medio di variazione 2007-2017	Var.% 2016-2017	2017	Tasso medio di variazione 2007-2017	Var.% 2016-2017
Totale economia	347.604,9	0,2	1,7	1.197.901,6	0,9	2,0
Agricoltura	13.153,4	1,0	5,9	19.825,9	0,9	2,3
Manifatturiero**	31.578,7	-1,9	7,4	217.942,9	0,2	4,5
Costruzioni	18.469,5	-2,0	1,6	53.878,6	-1,6	0,2
Servizi	272.711,6	0,6	1,3	868.528,2	1,2	1,9

*Valori a prezzi correnti
**dati al 2016 e var.% 2015/2016

vero pilastro su cui costruire l'intera azione pubblica. L'occasione può essere data dal lavoro di costruzione dei futuri documenti di programmazione 2021-2027 dei fondi strutturali europei, il cui lavoro preparatorio ha appena preso il via. Anche grazie all'impostazione che al nuovo ciclo di programmazione stanno dando alcune proposte della commissione europea (che vuole mettere al centro del programma l'innovazione e la competitività dei sistemi produttivi) ci sono i presupposti per costruire una programmazione con al centro l'attività economica e le imprese. "Una nuova programmazione fondata sull'impresa - nota a tale proposito il rapporto Confindustria-SRM - può essere la rivoluzione di cui il sud ha bisogno. Una rivoluzione che potrebbe vedere, in Italia, interessanti sviluppi già nella prossima legge di bilancio, pur con tutte le difficoltà presenti per l'esigenza di far quadrare i conti". Alcune azioni, ad esempio, sono necessarie nell'immediato a partire dal rapido avvio delle Zone economiche speciali, per dare ulteriore impulso agli investimenti nel Mezzogiorno dal punto di vista imprenditoriale e logistico portuale, e dal rilancio del credito d'imposta.

Nel Mezzogiorno continuano a calare i consumi delle famiglie, che valgono circa 800 euro pro capite in meno rispetto al centro-nord

Dati che dimostrano le difficoltà del sud. Nel Mezzogiorno ha smesso di crescere il numero delle imprese: dopo molti trimestri di aumento, infatti, nei primi mesi del 2019 le imprese attive sono meno di un milione settecentomila (esattamente come un anno fa). All'interno di questo insieme, aumentano le imprese di capitali, che sono ormai quasi 330 mila, con una crescita del 5,8% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Ma di queste, solo 25 mila hanno più di nove dipendenti. L'export meridionale, dal canto suo, mostra segnali di miglioramento assieme ad altri di frenata che prevalgono nel breve periodo. Se il 2018, infatti, si è chiuso con un valore positivo delle esportazioni (più 5,5%, per un valore complessivo delle merci esportate di circa 50 miliardi di euro), nei primi tre mesi del 2019 si registra un inatteso stop: a penalizzare le regioni meridionali è soprattutto la flessione dell'export di coke e prodotti raffinati, in diminuzione del 21% rispetto al primo trimestre 2018, solo parzialmente compensata dall'andamento dell'export di mezzi di trasporto, prodotti alimentari e soprattutto della farmaceutica (che mette a segno un lusinghiero più 18%). L'andamento degli occupati mostra elementi positivi mescolati a quelli negativi, con questi ultimi che prevalgono nei mesi più recenti: il primo trimestre 2019 è infatti il terzo trimestre di fila a far segnare un andamento negativo, cosicché gli occupati al sud tornano sotto la soglia dei 6 milioni, con un calo nella maggior parte delle regioni. I disoccupati sono circa un milione e 500 mila, mentre molti di più sono gli inattivi. Il tasso di attività si ferma al 54% e quello di occupazione al 43,4%. Resta particolarmente elevata la disoccupazione giovanile, che raggiunge il tasso record del 51,9%: in pratica, più di un giovane meridionale su due non lavora. L'emergenza lavoro per i giovani, che ha caratterizzato la fotografia del sud degli ultimi anni, non accenna a ridursi, sebbene solo un quarto circa delle domande di reddito di cittadinanza presentate facciano riferimento a persone di età inferiore a quarant'anni. Ristagnano anche gli investimenti fissi lordi, per i quali sembra attenuarsi di intensità il rimbalzo che aveva caratterizzato gli ultimi anni, con una piccola ma significativa eccezione delle costruzioni. E restano comunque lontanissimi i valori pre-crisi: gli investimenti fissi lordi totali sono inferiori del 36,2% rispetto a quelli del 2007. ■

Meno credito e più caro

Nel secondo semestre dell'anno scorso, le banche hanno irrigidito i criteri per le erogazioni di prestiti alle imprese, alzando anche interessi e garanzie.

Nel mese di marzo del 2019 le filiali regionali della Banca d'Italia hanno condotto la nuova edizione dell'indagine sulle banche a livello territoriale, che rileva l'andamento della domanda e dell'offerta di credito e della raccolta bancaria nelle diverse ripartizioni geografiche per il secondo semestre del 2018. Secondo tale indagine, nel secondo semestre del 2018 la domanda di credito da parte delle imprese si è stabilizzata, dopo un quadriennio di crescita. Le richieste di prestiti sono lievemente aumentate soltanto nel nord est, sono rimaste invariate nel nord ovest e sono leggermente diminuite nel centro e nel sud. Sull'indebolimento della domanda hanno inciso le minori esigenze espresse dalle aziende manifatturiere (ad eccezione di quelle del nord est) e dei servizi. Per il settore delle costruzioni, invece, la domanda di credito ha registrato segnali di modesta ripresa in tutte le aree tranne che nel centro dove è rimasta stazionaria. Dopo la marcata crescita nella prima parte del 2018, nel secondo semestre le richieste finalizzate al consolidamento delle posizioni debitorie pregresse e al finanziamento degli investimenti produttivi si sono lievemente ridotte. La domanda connessa con il sostegno del capitale circolante è aumentata debolmente nelle regioni del nord est e del Mezzogiorno, mentre è rimasta sostanzialmente stabile nelle altre aree. L'andamento è stato però eterogeneo tra classi dimensionali di banca. Le richieste di finanziamento avanzate dalle imprese ai primi cinque gruppi bancari, in forte crescita nella prima parte dell'anno, nel secondo semestre sono diminuite in tutte le ripartizioni territoriali, soprattutto nelle regioni centro-meridionali. La domanda indirizzata alle altre banche è invece aumentata in tutte le aree ad eccezione del nord ovest dove è rimasta sostanzialmente stabile. Nella seconda metà del 2018 si è interrotta, inoltre, la lunga fase di allentamento dei criteri di offerta, in atto dal 2014. Segnali di lieve inasprimento sono rilevabili in tutte le ripartizioni territoriali, anche se hanno interessato in misura più intensa le regioni centro-meridionali.

Anche per il primo semestre di quest'anno si prevede una domanda in calo e maggiori difficoltà di accesso al credito

Il peggioramento delle condizioni ha coinvolto i finanziamenti concessi a tutti i principali settori produttivi ed è stato più evidente per l'edilizia. Le politiche di offerta sono diventate maggiormente selettive per le banche appartenenti ai primi cinque gruppi, che hanno inasprito le condizioni applicate soprattutto ai finanziamenti concessi alle imprese del nord est e delle regioni centro-meridionali, mentre sono rimaste sostanzialmente stabili per gli altri intermediari. Su tale inasprimento dei criteri di erogazione adottato dai primi cinque gruppi bancari ha inciso, secondo l'indagine, la percezione di un maggiore rischio di indebolimento dell'attività economica, che ha più che compensato l'allentamento ascrivibile alla più forte pressione concorrenziale tra intermediari; per le banche di minore dimensione, invece, quest'ultimo aspetto è riuscito a bilanciare il peggioramento dei criteri di offerta causato dai più stringenti requisiti patrimoniali e dalla maggiore percezione del rischio. Le modalità con le quali si è manifestato il peggioramento delle condizioni applicate sono state differenti tra classi dimensionali di banca. Per i primi cinque gruppi l'irrigidimento dei criteri di offerta è stato attuato principalmente attraverso una riduzione più marcata delle quantità offerte al centro-sud. Le banche di minore dimensione hanno inasprito, in tutte le aree, i tassi praticati alle imprese giudicate più rischiose, le garanzie richieste e il livello di rating minimo richiesto per l'accesso ai finanziamenti. Per il semestre in corso gli intermediari prefigurano un ulteriore calo della domanda e un ulteriore, lieve, inasprimento delle condizioni di offerta. ■

BILOG

LOGISTICS & MARITIME FORUM

The sustainable, connected and resilient road to 2030

16-17 Ottobre 2019 La Spezia Expo

Affronteremo insieme le diverse esigenze del mondo marittimo e logistico in un momento in cui le dinamiche legate all'innovazione e alle sfide economiche spingono gli operatori a rivedere modelli di business e posizionamenti strategici.

TEN-T NETWORK REVISION | ALTERNATIVE FUELS AND BIO-PRODUCTS | DIGITALISATION | BLUE GROWTH | HORIZON EUROPE AND CEF 2 | FIRST AND LAST RAILWAY MILE | FUTURE PORT | LOGISTIC INNOVATION | AUTONOMOUS SHIPS

AGENDA DEI LAVORI · first draft

DAY 1 - 16/10/2019

- Opening Session: Maritime and logistics facing the 2030 trends
- Container and logistic market challenges
- Round Table: Looking to the maritime and shipping sector in 2030. How to boost competitiveness safeguarding a sustainable and resilient future
- WestMed Conference on Blue Growth
- Round Table: The new TEN-T Regulation and the CEF 2 opportunities
- Rail last mile and e-logistics
- Port Community System – the way forward

DAY 2 - 17/10/2019

- Round Table: La Spezia port system and the role of the Santo Stefano Dry Port
- Enabling a more sustainable Logistics with BioLNG – SoS log
- From Smart Ships to Autonomous ships – Atena
- Round Table: Connected port and logistics
- Maritime Lawyers Session
- Port of the Future

CLOSING REMARKS

info e iscrizioni su **www.bilog.it**

Promosso da

COMUNE DI PIACENZA

Organizzato da

BLUE HUB

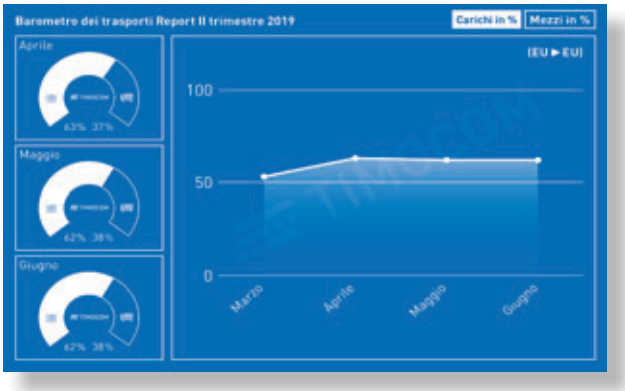
enterprise europe network

alps

Circle Touch your ideas

Calano i trasporti su strada in Europa

Tra l'inizio di aprile e la fine di giugno, il numero di offerte di carico presentate sul mercato tramite la piattaforma digitale tedesca TimoCom è diminuito del 20% rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente. "La politica economica protezionista del governo statunitense ostacola il commercio globale, che a sua volta riduce le esportazioni. Le nazioni a forte vocazione esportatrice come Germania, Francia e gli



Stati del Benelux sono le più colpite da questo sviluppo", afferma David Moog, business analyst di TimoCom. Nel secondo trimestre di quest'anno sono state piazzate complessivamente 21.817.710 offerte attraverso la "Smart App Carichi", tramite la quale le aziende possono pubblicare e gestire le proprie offerte di trasporto nella borsa carichi. Nello stesso trimestre dell'anno precedente questo valore era pari a 27.565.605. David Moog spiega come questo calo interessi principalmente il trasporto di beni industriali e beni strumentali, compresi quelli provenienti dall'industria di fornitura. Anche le conseguenze della Brexit si fanno sentire in un numero sempre più crescente di ambiti. "Dopo che il numero di trasporti verso il Regno Unito è aumentato significativamente nel primo trimestre in seguito all'aumento delle giacenze in magazzino, ora stiamo assistendo a un crollo", continua Moog. TimoCom mette in luce come il numero di esportazioni dall'Europa verso la Gran Bretagna nel secondo trimestre del 2019 è diminuito del 56% rispetto al trimestre precedente. L'andamento delle esportazioni nell'Europa meridionale, invece, è in controtendenza. Con una crescita del 21% nel periodo compreso tra aprile e giugno, infatti, Italia, Spagna, Portogallo e Grecia hanno trasportato negli altri paesi europei una quantità di merci significativamente superiore rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente. Moog così spiega questo fenomeno: "Questi paesi erano nel pieno della stagione della frutta e della verdura". TimoCom, tramite il barometro dei trasporti, analizza, con cadenza trimestrale, i dati sull'andamento del rapporto tra offerta e domanda di trasporti all'interno della borsa carichi integrata nello Smart Logistics System dell'azienda. Con oltre 130 mila utenti e 750 mila offerte internazionali di carichi e mezzi ogni giorno, la piattaforma TimoCom rappresenta il sistema digitale più grande per il trasporto di merci su strada in Europa.

Cresce a Trieste il trasporto ferroviario

Sempre più sostenibile il porto di Trieste grazie al trasporto su ferro, in crescita del 7,37% (5.171 treni movimentati) nel primo semestre di quest'anno rispetto allo stesso periodo del 2018. Lo scalo sta aumentando anche il traffico: doppia cifra per la crescita del settore container, il cui incremento rispetto alla prima frazione dell'anno precedente è del 13,33% per un totale di oltre 391 mila teu movimentanti. Bene infine il settore delle rinfuse solide, che registra un più 27,55% con oltre un milione di tonnellate. Sono questi i principali dati di traffico dello scalo registrati nel primo semestre 2019 e presentati a una platea di oltre 400 player internazionali e nazionali della logistica dal presidente dell'Autorità

di sistema portuale del mare Adriatico orientale Zeno D'Agostino al "Trieste Intermodal Day-TID". "La caratteristica principale del porto di Trieste è il fatto di essere soprattutto europeo. Ci occupiamo al 90% di un bacino di mercato che lavora per l'Europa, quella centrale, dell'est e del nord, di

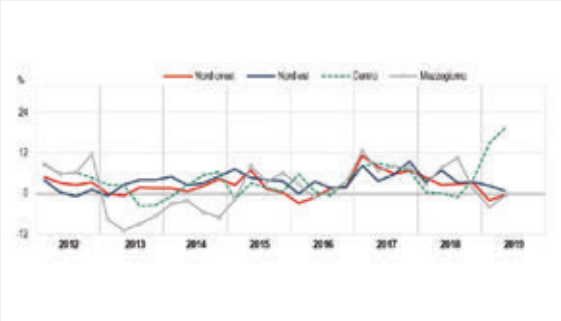
conseguenza impieghiamo molto i collegamenti ferroviari, esattamente l'opposto di ciò che avviene nel resto d'Italia e d'Europa, perché i nostri mercati di riferimento possono essere lontani anche un migliaio di chilometri", ha affermato D'Agostino. "Nel settore dei container, collegato a tutto il traffico intercontinentale con il Far-East, ben il 55% del movimentato che sbarca o si imbarca a Trieste usa la ferrovia. Questo indicatore è in continua crescita e già oggi supera la quota del 50% che l'Unione europea ha posto come obiettivo di trasferimento modale del traffico europeo di merci per il 2050". Una performance, quella del ferro, che sta acquisendo un valore sempre più rilevante. Nel Punto Franco Nuovo i treni sono stati 4.007 con una variazione positiva del 6,68%, trainata dai risultati del terminal container con 1.944 treni (più 24,38%) e del molo V con 1.204 treni (più 17,23%). Buoni anche i risultati del porto industriale, che ha raggiunto i 1.164 treni (più 9,81%). Anche il settore delle autostrade del mare, a naturale vocazione stradale, tende a virare verso la rotaia: il 24% di tutti i camion imbarcati o sbarcati a Trieste, principalmente da e verso la Turchia, oggi è trasferito su treno, a beneficio della rete autostradale europea che può essere sgravata da tale traffico. "Questa è la roadmap per un porto competitivo come il nostro - ha concluso D'Agostino - in grado di incrementare i traffici guardando anche alla sostenibilità ambientale. A Trieste possiamo e dobbiamo fare entrambe le cose. Per questo abbiamo lanciato l'incubatore TID proprio in questa città, in questo porto, che da sempre ha la ferrovia nel suo Dna".

Lazio, Molise e Toscana aumentano le esportazioni

Nel secondo trimestre dell'anno in corso, l'Istat stima una crescita delle esportazioni rispetto al trimestre precedente per il centro (più 5,0%) e per il sud e le isole (più 4,0%), mentre sia il nord-est sia il nord-ovest registrano una lieve diminuzione delle vendite (rispettivamente, meno 0,6% e meno 0,4%). Nel periodo gennaio-giugno, si è rilevato un sostenuto incremento, rispetto al 2018, delle vendite sui mercati esteri per il centro (più 17,4%), molto più contenuto per il sud (più 2,5%) e il nord-est (più 1,5%), mentre il nord-ovest ha segnato una contenuta diminuzione (meno 1,1%) e le isole una marcata contrazione (meno 11,9%). Nei primi sei mesi dell'anno, tra le regioni più dinamiche per l'export su base annua, si sono segnalate il Lazio (più 26,9%), Molise (più 24,6%), Toscana (più 17,9%), Campania (più 10,4%) e

Export — Fonte: Istat

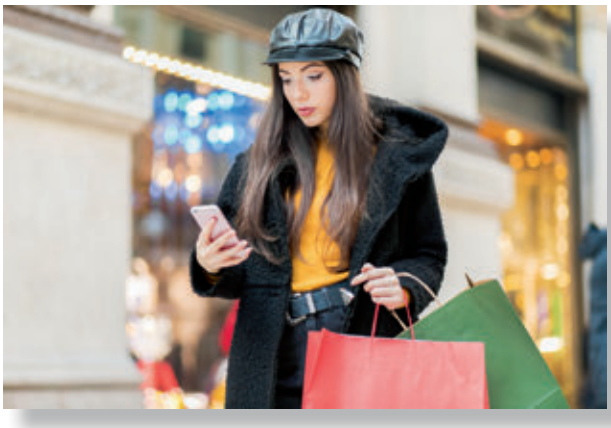
(2012-2019, per area geografica, variazioni % sullo stesso periodo dell'anno precedente)



Puglia (più 10,1%). Diversamente, si sono registrati ampi segnali negativi per la Calabria (meno 22,0%), Basilicata (meno 19,5%) e Sicilia (meno 17,3%). Nel primo semestre 2019, le vendite di articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici dal Lazio e di articoli in pelle, escluso abbigliamento, dalla Toscana hanno contribuito alla crescita tendenziale dell'export nazionale per 1,7 punti percentuali. A livello provinciale, si sono segnalate le performance positive di Firenze, Latina, Bologna, Frosinone, Milano e Arezzo.

High Street Italia: lo shopping parla cinese

Nel primo trimestre del 2019, nelle più importanti vie commerciali italiane, il settore fashion ha registrato un incremento del 6% nelle vendite agli stranieri, rispetto all'anno precedente, e un valore dello scontrino medio di 791 euro per le spese di abbigliamento e pelletteria. Questa la fotografia dei primi mesi del 2019 scattata dal Fashion&High Street Report 2019 della Federazione moda Italia con World Capital, in collaborazione con l'Osservatorio acquisti Nexi, Global Blue e camera di commercio di Milano. Secondo questi dati, i turisti cinesi sono i maggiori consumatori del Made in Italy (29%), seguiti dai russi (14%), dagli americani (7%), dai coreani (5%), dagli svizzeri (5%), dai turisti provenienti dai paesi del Golfo (4%), dal Giappone (4%), da Hong Kong (3%), da Taiwan (3%), dall'Ucraina (3%) e, infine, il 23% di altre nazionalità. Focalizzandoci sulle performance delle singole principali città, è Milano a registrare la percentuale maggiore >



di acquisti tax free con un 38% sul totale delle vendite. Sempre nel capoluogo lombardo si rilevano segnali incoraggianti anche per i valori immobiliari retail, con canoni in crescita. Questo soprattutto per location di grande appeal come Via Monte Napoleone, high street sempre più corteggiata da brand nazionali e internazionali, che raggiunge la prime rent di 12 mila/mq/anno.

Dall'ultima analisi targata World Capital è emerso che il 47,4% dei negozi situati in via Monte Napoleone appartiene al settore abbigliamento; quasi la metà delle diverse categorie merceologiche censite (calzature e pelletteria, gioielleria, ristorazione, profumeria e cosmesi, altro). Mentre lungo la high street italiana più lunga, ovvero la milanese Corso Buenos Aires con i suoi 1.600 metri, sono 30,7% gli store di abbigliamento, seguiti da quelli di calzature e pelletteria (17,1%). "Nonostante la forte crescita dell'eCommerce, le boutique situate sulle high street continuano a registrare interessanti performance", ha dichiarato Andrea Faini, ceo di World Capital. "Gli amanti del Made in Italy, in gran parte internazionali, vengono nel nostro paese non solo per comprare un prodotto, ma soprattutto per vivere un'esperienza. Proprio per questo, storiche vetrine come quelle lungo Via Monte Napoleone a Milano, continuano a essere dei prodotti immobiliari performanti, dove non a caso il valore di vacancy è pari a zero", ha aggiunto Faini.

Aumenta in Italia l'import di Gnl

Secondo "Staffetta Quotidiana", specializzata sulle problematiche energetiche, nei primi otto mesi di quest'anno, nel nostro paese, in confronto con lo stesso periodo del 2018, si è registrata una riduzione degli approvvigionamenti di gas naturale via pipeline, mentre sono raddoppiate le importazioni di gas naturale liquefatto-Gnl via nave. Da gennaio ad agosto, l'Italia ha importato, infatti, via mare 9,5 miliardi di metri cubi di gas, rispetto ai 5,1 dello stesso periodo del 2018. E' quindi anche aumentata la quota del Gnl, dall'11% al 19,2%, sul totale delle importazioni italiane di gas naturale. Questo dato è stato favorito anche dall'importante miglioramento delle condizioni di lavoro dei rigassificatori di Panigaglia e di Livorno e dall'incremento dei volumi trattati da quello di Rovigo. Quest'ultimo, ad esempio, nel corso del 2019 ha battuto per ben due volte le sue performance mensili: 723 milioni di metri cubi a marzo e 730 milioni a luglio. "Staffetta Quotidiana" ha anche sottolineato l'importante aumento della produzione di Gnl a livello mondiale,

dovuto principalmente all'avvio di nuovi impianti produttivi negli Stati Uniti. Fenomeno che ha aumentato le disponibilità del prodotto sul mercato globale, mantenendone invariati i prezzi. In particolare, dagli Stati Uniti, sempre da gennaio ad agosto di quest'anno, sono arrivate nel nostro paese nove gasiere con 850 milioni di metri cubi di gas naturale liquefatto, rispetto alle sei giunte nello stesso periodo dello scorso anno. ■

Lo sviluppo di Prologis a livelli record

Nel corso dei primi nove mesi dell'anno Prologis ha mantenuto tassi di sviluppo di nuovi edifici per la logistica a livelli record sia per quanto riguarda gli edifici build-to-suit sia per lo speculativo. Sono infatti complessivamente circa 180 mila mq i nuovi sviluppi messi in cantiere dalla società principalmente nelle aree metropolitane di Milano e Bologna.

Sviluppi nel Nord Italia. A Paullo, nelle immediate vicinanze di Milano e in posizione strategica rispetto al sistema autostradale milanese, Prologis si appresta a sviluppare un nuovo edificio BTS di Classe A di di 22 mila mq destinato a una società specializzata nella fornitura di servizi logistici integrati nel mondo grocery. Presso l'interporto di Bologna, dove Prologis è il più importante proprietario e gestore di immobili per la logistica, è stato recentemente terminato e consegnato il DC 18. Nato come immobile speculativo si è trasformato in corso d'opera in un build-to-suit destinato a due importati società operanti nei settori moda e logistica. Consegnati infine a Siziano e Padova ulteriori due edifici per complessivi 50 mila mq. Da inizio anno Prologis ha inoltre posto molta attenzione anche su Piacenza dove la società è impegnata nella realizzazione del suo secondo parco logistico che si estenderà su di un'area complessiva di 360 mila mq. Qui l'obiettivo è di completare il primo edificio "intelligente" di Classe A entro il primo trimestre 2020 per poi avviare progressivamente la realizzazione degli altri edifici. Si tratterà di un primo immobile speculativo con certificazioni ambientali Bream e Leed, che dovrebbe permettere a Prologis di rispondere alle crescenti richieste del mercato in un'area strategica per la logistica milanese.

Un occhio rivolto alla logistica urbana. Il rapido sviluppo del commercio elettronico che si prevede soddisferà entro il 2025 il 20% di tutti gli acquisti, impone agli operatori lungo tutta la filiera una riflessione su due aspetti fondamentali: come gestire il crescente volume di consegne sull'ultimo miglio e come rispondere alle aspettative dei consumatori sempre più orientati a ricevere le loro merci ovunque e in qualsiasi momento. La logistica "urbana" rappresenta quindi una nuova sfida sia per il settore della logistica sia per quello dei trasporti. Una sfida che richiede la ricerca di nuove soluzioni anche sotto il profilo dell'ubicazione delle piattaforme logistiche. Nei centri urbani più grandi diventa infatti prioritario essere sempre più vicini ai clienti sia per assicurare consegne rapide in giornata o "next day" sia per gestire con maggiore efficienza i resi. In questo contesto è quindi necessario ripensare la distribuzione degli edifici per la logistica passando da un modello altamente centralizzato dove grandi edifici servono vaste aree a uno più capillare con edifici più piccoli che operano 24/7 in prossimità dei principali centri urbani. Prologis si pone come obiettivo quello di essere all'avanguardia anche in questa nuova dimensione di logistica "urbana" ed è attivamente impegnata anche in Italia nella ricerca di aree idonee e nello sviluppo di edifici chiamati "Last Touch" ovvero piattaforme logistiche posizionate all'interno o in prossimità dei principali centri urbani. ■

Il rendering dell'immobile Prologis nell'interporto di Bologna

Toyota MHE e Eneo Solutions per l'energia fotovoltaica

Toyota Material Handling Europe e la società Eneo Solutions hanno unito le forze nella realizzazione di un programma rivolto allo sviluppo dell'energia fotovoltaica. Entrambe le aziende si stanno muovendo verso una società senza emissioni di carbonio, la partnership quindi combina la profonda conoscenza di Toyota MHE nel settore dei carrelli elevatori elettrici e delle batterie agli ioni di litio, con l'esperienza di Eneo Solutions nell'ambito dei sistemi

fotovoltaici. La collaborazione riguarderà la realizzazione di un "programma strategico solare", con l'obiettivo di sviluppare sistemi a energia fotovoltaica presso i building di Toyota MHE e di sviluppare soluzioni che potranno essere integrate all'interno dell'offerta dei prodotti Toyota. Come primo passo verranno installati i pannelli fotovoltaici sul tetto, presso gli stabilimenti produttivi e gli uffici direzionali di Toyota MHE presenti in cinque paesi, tramite un Power Purchase Agreements. Le installazioni sono pianificate per la fine del 2019 e la sede centrale di Mjölby sarà la prima.

L'utilizzo dei mezzi elettrici si sta diffondendo sempre più all'interno della logistica, determinando un aumento della domanda di energia rinnovabile. I carrelli elevatori elettrici con batterie agli ioni di litio, ricaricati con l'energia solare prodotta da pannelli fotovoltaici posti sul tetto dell'azienda, potranno generare benefici sia ambientali sia finanziari. L'idea di questo programma è quindi anche quella di sviluppare soluzioni a energia solare che consentano ai partner e ai clienti di Toyota MHE di muoversi verso una società senza emissioni di carbonio. Le soluzioni saranno molteplici: dalle installazioni a energia fotovoltaica sul tetto fino alle batterie stazionarie agli ioni di litio come stoccaggio di energia elettrica dal sole. "Vogliamo che il nostro programma, che prevede l'uso della energia fotovoltaica, risuoni dai nostri siti di produzione fino ai fornitori e ai clienti che utilizzano i nostri prodotti. Aggiungendo più energia rinnovabile alla rete, aiutiamo a rimuovere l'energia di origine fossile in Europa. Questo avrà un importante impatto sul nostro futuro e ciò a cui miriamo è invitare i nostri partner e clienti a compiere con noi questo viaggio verso una società senza emissioni di carbonio ", ha affermato Matthias Fischer, presidente e ceo di Toyota Material Handling Europe. Il programma è un passo importante verso il raggiungimento degli obiettivi energetici di Toyota: utilizzo del 100% di elettricità rinnovabile nel 2020 e zero emissioni di carbonio da tutti i prodotti e le soluzioni entro il 2050.

La logistica di MaxiDi affidata a ManHandWork

MaxiDi, gruppo italiano che gestisce le insegne commerciali Famila, A&O, Dpiù, C+C e Galassia, ha di recente rinnovato il suo impianto logistico, scegliendo di affidarsi al gruppo torinese ManHandWork per la gestione del suo

centro di distribuzione di Vercelli, uno dei magazzini più importanti del gruppo in Italia. Si tratta di una svolta significativa nella gestione logistica di un gruppo portante della grande distribuzione organizzata in Italia, che si affida a un'azienda che punta moltissimo sulla trasparenza e

sulla corretta gestione dei rapporti di lavoro in un settore spesso vittima di meccanismi al ribasso che portano a situazioni di cattiva gestione e scarso rispetto delle normative vigenti. Nei circa 33 mila metri quadrati del magazzino vercellese, ManHandWork gestirà la movimentazione dei quasi 26 milioni di colli all'anno tra freschi, grocery, ortofrutta e no food, diretti in tutti i punti vendita del gruppo nell'area del nord ovest. "Questa è un'acquisizione che accogliamo con grandi aspettative - ha dichiarato Marco Covarelli, amministratore unico di ManHandWork - perché ci permette di aprirci al settore della Gdo, dove speriamo di portare i nostri valori fondanti, in primis la trasparenza e l'importanza delle competenze". Proprio puntando su una maggiore valorizzazione delle competenze e su una gestione ottimizzata del magazzino, ManHandWork, in accordo con il committente, ha un ambizioso piano di miglioramento del lavoro sull'impianto di Vercelli.

P3 Logistic Parks acquista un terreno ad Ardea, Roma

P3 Logistic Parks, società specializzata in investimenti a lungo termine, sviluppo, acquisizione e gestione di immobili a uso logistico, ha finalizzato un importante deal ad Ardea, a sud di Roma, nel distretto industriale di Santa Palomba, acquistando un terreno con possibilità di edificare un magazzino fino a 50 mila mq e opzioni di ulteriore espansione, situato in uno degli snodi logistici più importanti del centro sud. Si tratta infatti di una opportunità di sviluppo "chiavi in mano" particolarmente rilevante per il settore, in un'area servita da primarie infrastrutture viabilistiche alternative, quali la Via Pontina e la Via Ardeatina, e per la sua vicinanza (soli 2,7 km) al terminal ferroviario intermodale di Pomezia-Santa Palomba: un polo ad alta efficienza in fase di rilancio, che diventerà uno snodo fondamentale nel centro Italia per ›

VGP

Avete bisogno di più spazio per la vostra attività?

VGP è lieta di annunciare il suo primo sviluppo immobiliare in Italia.

Il nuovo centro logistico di circa 23.000 m² sorgerà a Calcio (Bergamo) e sarà completato per il Q4 2019. VGP Park Calcio si trova a soli 800 m di distanza dal casello dell'autostrada A35 (BreBeMi), offrirà standard qualitativi elevati, certificazione BREEAM VERY GOOD e spazi flessibili sulla base delle esigenze del cliente, da 5.000 m² fino a circa 23.000 m². L'immobile è adatto ad attività logistiche ed all'industria leggera.

Per maggiori informazioni contattate agostino.emanuele@vgpparks.eu o visitate il nostro sito www.vgpparks.eu/industrial-parks/italy

DISTANZE APPROSSIMATE

Autostrada — **1 km**
Trasporto pubblico — **500 m**
Centro città — **10 min**
Aeroporto — **10 min**
Bergamo — **30 km**
Brescia — **35 km**
Cremona — **50 km**
Milano — **50 km**

il trasporto merci su ferro, grazie a un corridoio ferroviario che unirà la Scandinavia e il Mediterraneo. P3, inoltre, ha selezionato l'area di Ardea per la sua vicinanza a Roma e il posizionamento strategico per lo sviluppo logistico-distributivo, a soli 14 km dal raccordo anulare, 37 km dall'aeroporto di Fiumicino e 7 km dalla SS 148 Pontina. La nuova struttura logistica sarà sviluppata all'insegna della massima flessibilità, completamente "customizzata" a seconda delle esigenze del cliente, e ideale per una vasta gamma di settori tra i quali 3PL, automotive, retailers, manifattura leggera. Inoltre, la consegna del magazzino potrà avvenire in tempi brevi, in meno di un anno. Tra gli ulteriori plus della struttura vi saranno ampi spazi di manovra e un'altezza fino a 12 m sotto trave. Jean-Luc Saporito, managing director di P3 Italy, ha dichiarato a tale proposito: "Siamo orgogliosi di proseguire lo sviluppo in Italia, e in particolare nel centro sud, con un progetto molto importante per P3 dal momento che è il primo gestito dalla società nell'area di Roma, nonché una delle opportunità logistiche più interessanti sul mercato, in un polo strategico di grande importanza per l'economia del territorio. L'obiettivo della società è da sempre fornire strutture di primo livello, mettendo a disposizione magazzini di alta qualità in aree strategiche e di snodo, costruendo immobili logistici eco-sostenibili e conformi ai più elevati standard internazionali". P3 è in grado di gestire con efficacia l'intero processo del ciclo "chiavi in mano", assistendo i clienti a 360 gradi, aiutandoli a individuare le posizioni più strategiche e a ottenere le autorizzazioni necessarie, oltre a garantire assistenza nelle fasi di procurement, costruzione, servizi post-vendita e di facility management.

Chep Italy: Francesca Amadei nuova Country General Manager

Francesca Amadei guiderà il mercato italiano per Chep, l'azienda specializzata nelle soluzioni per la supply chain. Dopo aver conseguito il master in business administration presso la SDA Bocconi di Milano, Francesca Amadei è entrata in Chep nel 2011 con il ruolo di key account manager. Da allora ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità in ambito retail sviluppando partnership strategiche con importanti realtà italiane che l'hanno portata nell'azienda al ruolo di retailer senior manager nel 2013. Nel 2016, viene nominata commercial director e in tale ruolo contribuisce in modo significativo all'espansione del business grazie alla sua forte conoscenza del largo consumo italiano, sia lato produttori che retailer. "La vasta conoscenza che Francesca ha del settore, il talento dimostrato e la sua solida carriera professionale, siano essenziali per continuare a rafforzare la proposta di valore di Chep Italia sul mercato," ha commentato Enrique Montañes, senior vice president di Chep Southern Europe. "Accolgo questa

Francesca Amadei

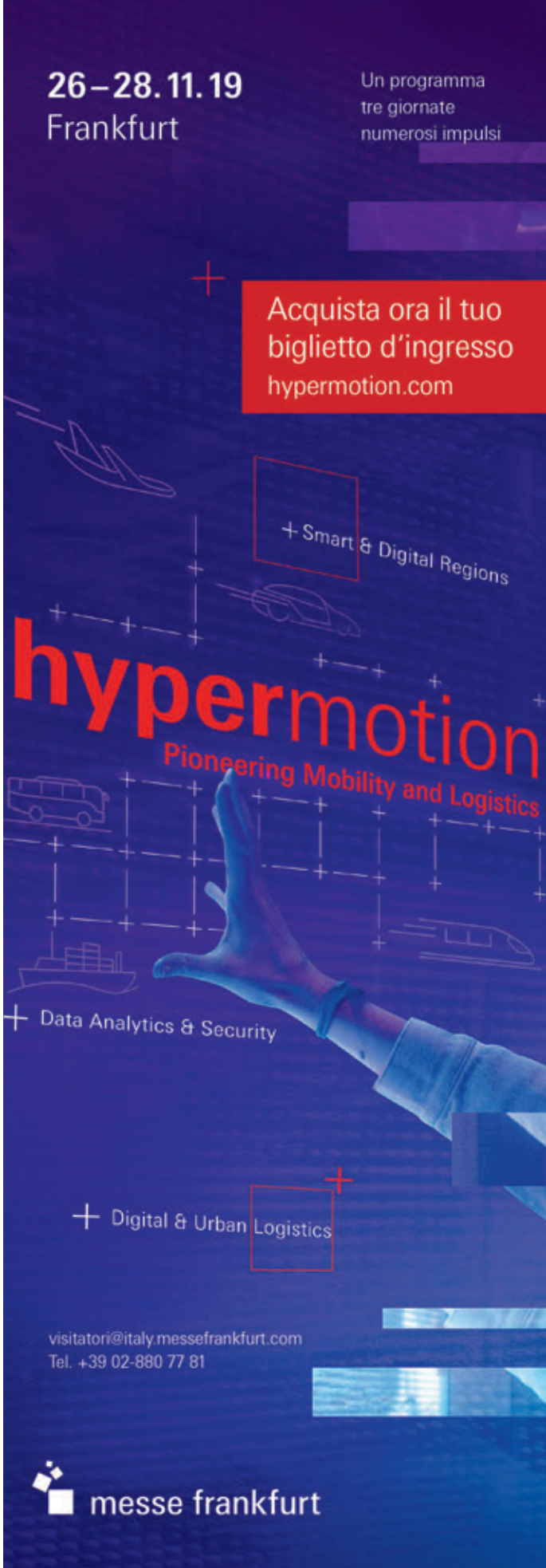
nomina con estrema riconoscenza per la fiducia accordatami", ha dichiarato Francesca Amadei, che ha aggiunto: " Generazione di valore per i clienti, innovazione e sostenibilità saranno le tre sfide prioritarie da portare avanti con il team italiano che avrò ora il privilegio di guidare". Prima di entrare in Chep, Francesca ha maturato una forte

esperienza sia all'estero sia nel nostro paese, presso multinazionali in ambito industriale e del settore servizi. La manager sostituisce Marco Moritsch nominato vice president, global strategic initiatives per il gruppo Brambles.

Baoli protagonista al Gis di Piacenza

Baoli, brand produttore di carrelli elevatori e macchine da magazzino attivo in oltre 80 paesi e parte del Gruppo Kion, sarà tra i protagonisti della settima edizione di GIS, Giornate italiane del sollevamento e dei trasporti eccezionali, manifestazione espositiva che si terrà a Piacenza tra

il 3 e il 5 ottobre. In fiera Baoli porterà un'ampia selezione della propria offerta: frontale diesel KBD30, un frontale elettrico KBE20, uno stoccatore ES12-N03 e due transpallet EP16-N01 e EP 12WS. GIS, che richiamerà a Piacenza circa 300 espositori e oltre 11 mila visitatori, è diventato un appuntamento di riferimento in Italia e in Europa per i settori delle macchine e attrezzature per il sollevamento, della movimentazione industriale e portuale e del trasporto pesante. Esporre al GIS, sottolinea Baoli in un comunicato, "è un'importante occasione per presentare a un ampio e selezionato pubblico il meglio delle proprie soluzioni e dare ulteriore impulso alla straordinaria fase›



di crescita che il brand sta vivendo". Acquisito dal Gruppo Kion nel 2009, il marchio Baoli è stato lanciato nel nostro paese nel 2016 con l'obiettivo di catturare l'ampia fascia di mercato composta da clienti che cercano qualità e affidabilità, ma non hanno la necessità di carrelli particolarmente complessi e costosi. Grazie alla capacità unica di coniugare l'ingegneria e la tecnologia di un grande gruppo mondiale con il pragmatismo e l'attenzione ai costi dei prodotti realizzati in Asia, in poco tempo Baoli ha conosciuto una crescita straordinaria non solo in termini di vendite ma anche di rete di vendita. Oggi l'azienda è infatti presente in tutta Italia con una capillare rete composta da 70 dealer, la metà dei quali monomarca, e le vendite sono equamente distribuite tra nord (44%), centro (22%) e sud (33%). Oltre a crescere dal punto di vista delle vendite, Baoli è in grado di offrire elevati livelli di servizio: nei primi mesi del 2019, ha evaso il 74% degli ordini entro 30 giorni, un tempismo senza eguali anche tra i maggiori player del settore. Ottime anche le performance del servizio after-sales, sempre più efficiente ed efficace: ad oggi l'azienda è in grado di evadere l'83% degli ordini di ricambi entro 24h, questo è possibile grazie al prezioso contributo del magazzino di Rolo, Reggio Emilia, che può contare su oltre 4.600 referenze a stock.

Baie di carico Kopron per la Sodebo a San Paolo

Kopron, azienda italiana leader per la logistica industriale (in particolare nella fornitura di capannoni, coperture,

sistemi di carico e di chiusura), presente con filiali in Brasile, Francia, Cina, ha fornito, a San Paolo, Brasile, baie di carico per il nuovo polo logistico della Sodebo, multinazionale del settore alimentare in forte espansione. La logistica dei freschi rientra nella catena alimentare delle merci deperibili, per questo è ancora più importante scegliere l'equipaggiamento logistico adeguato. Il fresco ha la problematica di essere messo in relazione con la differenza tra la temperatura esterna e quella interna. Il mantenimento delle condizioni termiche ottimali consente infatti

un agevole e sicuro trasporto senza la probabilità di deperire il cibo. La Kopron ha garantito alla Sodebo un servizio chiavi in mano su misura, fino all'installazione, nel pieno rispetto di una progettazione integrata di successo.
Le baie di carico Kopron offrono la garanzia di operare in sicurezza e nel rispetto delle normative specifiche per ogni paese di destinazione. Una logistica moderna attrezzata con equipaggiamenti idonei dovrebbe perseguire i seguenti obiettivi: velocizzare i tempi di carico e scarico, diminuire gli scambi termici per non incorrere nella deperibilità e evitare danneggiamenti ad automezzi, edifici e merci. Non solo, la sicurezza degli addetti nelle operazioni di carico e scarico viene garantita maggiormente dall'uso conforme di queste attrezzature elettroniche. Le baie di carico recesse sono la soluzione ottimale in contesti come quello della Sodebo. Inoltre, le rampe di carico installate in questo centro logistico hanno il labbro telescopico: una volta alzato il pianale e appoggiato il labbro della rampa sul cassone del camion, questa rampa segue l'alzarsi e l'abbassarsi del mezzo. Questo modello è pratico e funzionale, agevola il trasporto alimentare in sicurezza. La fornitura è stata completata con portali isotermici. ■

Conoscere la propria azienda

di **Franco De Renzo***

La nuova normativa impone di predisporre un bilancio almeno annuale e chiede di farvi costante riferimento per evitare che l'azienda vada in crisi

Quando si costituisce una società, perdonatemi, accade più o meno quanto ognuno si augura per la nascita di un bimbo. Le cure saranno tante ma con l'aiuto dei genitori e dei parenti l'impegno sarà massimo perché il bimbo possa crescere sano. Sarà necessario sottoporlo alle vaccinazioni perché non ritornino malattie che hanno distrutto tante persone, in particolare quelle che se ne sono dovute occupare. Sarà bene portarlo dai vari specialisti per avere la certezza che i piccoli segni di malessere, sempre presenti, non sfocino in problemi irrisolvibili. In azienda, normalmente, ci si affida: al consulente del lavoro per l'assistenza e l'elaborazione della gestione del personale; al commercialista per la maggiore comprensione delle norme fiscali e amministrative, per la collaborazione nella contabilità, per la preparazione delle relazioni accompagnatorie dei bilanci annuali, per la programmazione dei finanziamenti e per tutte quelle consulenze ove un esperto deve fare la differenza; all'avvocato per tutti quegli aspetti che la consulenza dell'esperto professionista aiuta a stare più tranquilli.

Si devono evitare quei professionisti che sono sicuri di vincere sempre e che la pratica a loro affidata non evidenzia alcuna problematicità. Sarebbe opportuno che, esaminate le carte, il professionista invece, evidenzi i lati oscuri e lasci all'imprenditore di decidere se procedere o se non sia opportuno desistere, se non altro per risparmiare un bel po' di soldi proprio in consulenza e procedure. Adesso le nuove norme impongono all'impresa che superi determinati parametri di nominare almeno un sindaco o un revisore legale. Anche se aumentano i costi aziendali, c'è da sperare che l'imprenditore sappia sfruttare l'assistenza specialistica per aiutare la propria azienda ad avere quelle opportunità che occhi esperti e avvezzi a valutare le imprese in campi operativi diversi, possano suggerire per avere un'azienda più sicura e che siano in grado di aiutare nella gestione amministrativa e fiscale. Per molti imprenditori, la preparazione dei conti annuali con le relative relazioni e bilanci, è vissuta come un adempimento cui farebbero volentieri a meno. Il bilancio è vissuto come il documento che mette in piazza le proprie cose, per cui meno si dice e meglio è. Se è vero che il bilancio annuale serve anche per pagare le imposte, almeno una volta all'anno costringe l'imprenditore a valutare il magazzino, considerare se i crediti sono tutti incassabili, se si è in regola con i fornitori e con il fisco, con gli aggiustamenti tecnici degli ammortamenti e degli accantonamenti. Alcuni ritengono che queste informazioni non siano necessarie e che sanno tutto quanto sia determinante per loro. La nuova normativa impone di predisporre un budget almeno annuale e farvi riferimento costante per evitare che l'azienda vada in crisi, perché l'aumento delle vendite se non è suffragato da maggiori crediti incassabili, è solo un indice che, invece di essere positivo, potrebbe essere un pessimo campanello d'allarme. Senza rendersi conto che il bilancio è pubblico e chiunque ne abbia interesse ne può ottenere una copia per comprendere se l'azienda è sana e se nel corso degli anni le aspettative sono state raggiunte o meno. I libri scrivono non sia corretto avere un cliente o un fornitore troppo rilevante perché il destino dell'azienda potrebbe risentire in maniera determinante dall'andamento negativo dei loro bilanci. Sapere come va l'azienda è importante: dopo 15 giorni dalla fine del servizio militare, sono stato assunto in un'impresa edile. Appena mi sono accorto che le cose andavano bene, ricordo di aver detto all'ingegnere capo che dopo tre mesi mi sarei sposato. Cosa che non avrei potuto fare se la continuazione del lavoro mi avesse destato preoccupazioni.

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

"Evadere" il controllo doganale

di **Marco Lenti***

La Corte di Cassazione (sent. 17238 del 27/6 2019) è intervenuta a dirimere una controversia insorta tra un vettore stradale e l'agenzia delle dogane. Il caso riguarda un accertamento promosso dall'agenzia contro il vettore che aveva curato il trasporto di prodotti tessili vincolati al regime di transito comunitario dalla Francia verso Trieste, per essere poi esportati verso i paesi dell'est Europa (all'epoca dei fatti non facenti ancora parte della Ue). Dai controlli effettuati dall'agenzia era emerso che i documenti di transito comunitario, intestati a uno spedizioniere francese e restituiti alla dogana francese a completamento dell'operazione di export, erano stati falsificati e non vi era dunque la prova del fatto che le merci fossero uscite dallo spazio doganale comunitario. Per tale ragione l'agenzia contestò al vettore italiano di aver partecipato alla sottrazione della merce al controllo doganale, di essere solidalmente responsabile insieme al titolare del regime doganale dell'obbligazione doganale ai sensi dell'art. 203 del vecchio codice doganale comunitario.

Il vettore aveva proposto ricorso avverso tale accertamento, che tuttavia era stato rigettato sia in primo grado che in appello. La Corte di Cassazione ha confermato la sentenza di appello, sulla base dei seguenti presupposti: ha richiamato alcune pronunce della Corte di giustizia, secondo cui gli artt. 203 e 204 del codice doganale comunitario devono essere interpretati nel senso che l'inosservanza dell'obbligo di presentare una merce vincolata al regime di transito comunitario esterno all'ufficio doganale di uscita fa sorgere un'obbligazione ai sensi dell'art. 203, allorché la merce considerata è uscita dal territorio doganale dell'Unione senza l'appuramento e il titolare di detto regime non è in grado di produrre documenti volti a certificarne l'effettiva uscita; la nozione di sottrazione al controllo doganale ai sensi dell'art. 203 comprende qualsiasi azione od omissione che abbia il risultato di impedire all'autorità doganale di accedere a una merce sotto vigilanza doganale; in caso di sottrazione al controllo doganale di merce vincolata a un regime di transito, l'obbligazione doganale di cui all'art. 203 sorge in capo a quattro categorie di persone: la persona che ha sottratto la merce al controllo; le persone che hanno partecipato a tale sottrazione; le persone che hanno acquisito o detenuto la merce e sapevano, o avrebbero dovuto sapere secondo l'ordinaria diligenza, che la merce acquisita o ricevuta era soggetta al controllo doganale; la persona che deve adempiere agli obblighi correlati alla permanenza della merce in custodia temporanea o l'utilizzazione del regime doganale al quale la merce è vincolata; tra i soggetti tenuti alla presentazione delle merci vincolate al regime di transito all'ufficio doganale di uscita non vi è solo il titolare del regime di transito (obbligato principale), ma anche lo spedizioniere o il destinatario che accetti le merci conoscendone il vincolo.

Sulla scorta di questi principi, la Corte ha confermato che il vettore in questione, essendo a conoscenza del vincolo doganale cui la merce era soggetta, risponde in solido con l'obbligato principale (titolare del regime di transito comunitario) delle obbligazioni doganali scaturenti dalla sottrazione della merce al controllo doganale. Sebbene la pronuncia della Corte richiami norme del vecchio codice doganale comunitario, i principi ivi statuiti restano validi anche nel vigore del nuovo codice unionale. La sentenza in questione porta a concludere che spedizionieri e vettori devono prestare attenzione al corretto appuramento dei documenti di transito comunitario per le merci in esportazione, correndo il rischio di sopportare l'addebito dei diritti doganali ove non siano in grado di dimostrare l'effettiva uscita della merce dallo spazio doganale comunitario. ■

*** Studio legale Mordiglia**
20121 Milano – via Agnello 6/1
Tel. 02 36576390
16121 Genova – Via XX Settembre, 14/17
Tel. 010586841 – mail: mail@mordiglia.it www.mordiglia.it

Assicurazioni e sanction clauses

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

Le sanzioni statunitensi verso l'Iran stanno avendo un forte impatto anche sulle problematiche contrattuali e assicurative

È noto che il sistema delle sanzioni costituisce ormai da tempo un elemento di peso del commercio internazionale, e il mondo assicurativo non ne è naturalmente immune. Una recentissima decisione della High Court nel caso Mamancochet v. Aegis (Mamancochet Mining Limited v. Aegis Managing Agency Limited e altri [2018] EWHC 2643 (Comm) ha evidenziato le potenziali criticità nella formulazione di alcune delle sanction clauses presenti nei contratti di assicurazione, e rappresenta la prima vera articolata decisione sul tema. La sentenza tra l'altro ha analizzato anche le implicazioni nascenti dall'applicazione del Regolamento (CE) n. 2271/96 del Consiglio (il cosiddetto "Regolamento di blocco"), che vieta a soggetti comunitari di conformarsi a determinate sanzioni statunitensi. Il caso ha avuto ad oggetto la sottrazione di un carico di acciaio di proprietà di parte attrice, depositato in territorio iraniano. Mamancochet Mining ha cercato di far valere la copertura assicurativa offerta da un polizza stipulata con Aegis, che conteneva la seguente clausola: "....no (re)insurer shall be liable to pay any claim [that]...would expose that (re) insurer to any...trade or economic sanctions, laws, or regulations of the European Union, United Kingdom or the United States of America".

Gli assicuratori convenuti in giudizio hanno sostenuto che il pagamento dell'indennizzo assicurativo li esponeva al rischio di violazione delle sanzioni, e tale circostanza era sufficiente a far scattare la sanction clause. Il quadro era reso complesso dal fatto che tra la sottoscrizione della polizza e la sentenza si erano verificati molteplici cambiamenti nel sistema sanzionatorio Usa ai danni dell'Iran. Il ritiro da parte degli Stati Uniti dichiarato l'8 maggio 2018 dal piano d'azione globale comune ("JCPOA") ha comportato infatti la reintroduzione delle sanzioni statunitensi, precedentemente revocate in seguito all'entrata in vigore dell'JCPOA. Si tratta del cosiddetto "snap back", che gli Usa hanno dichiarato concedendo un termine di 90 e 180 giorni per garantire una transizione in relazione ad attività e contratti in corso di esecuzione. Le sanzioni Usa sono state dunque ripristinate il 6 agosto 2018 e successivamente in via completa il 4 novembre 2018. A seguito del ritiro degli Stati Uniti e dell'applicazione extraterritoriale delle sanzioni reintrodotte per le imprese dell'Unione europea nel commercio con l'Iran, l'Unione europea ha adottato alcune contromisure per salvaguardare gli interessi delle imprese comunitarie che investono e commerciano con l'Iran, ed in particolare l'aggiornamento del Regolamento Ue di blocco, che offre dunque uno scudo protettivo per le imprese europee contro gli effetti extraterritoriali delle sanzioni statunitensi contro l'Iran. Nel caso in esame la Corte ha operato una distinzione tra l'esposizione alle sanzioni e l'esposizione a un rischio di sanzioni, ritenendo che la sanction clause presente nella polizza potesse giustificare il mancato pagamento solo nel caso in cui, in concreto, l'assicuratore convenuto in giudizio avesse dimostrato che un pagamento determinava la violazione delle sanzioni. Il mero rischio di una violazione non poteva invece ritenersi incluso nella pattuizione di polizza. In particolare, il giudice Teare ha rilevato: "...the language and context of the clause show that the meaning of the clause which would be conveyed to a reasonable person is as follows. The clause provides that the insurer is not liable to pay a claim where payment would be prohibited under one of the named systems of law and thus "would expose" the Defendants to a sanction". La Corte, inoltre, ha ritenuto che la sanction clause, laddove operante, si limita a sospendere l'ob- >

bligo di pagamento dell'assicuratore, senza estinguerlo del tutto.

L'High Court, in una sentenza, ha fatto una distinzione tra l'esposizione alle sanzioni e l'esposizione a un rischio di sanzioni, stabilendo che "il mero rischio di una violazione non può ritenersi incluso nella pattuizione di polizza"

La sentenza è indubbiamente interessante e rilevante, anche se riflette alcune specificità del caso analizzato. L'espressione "expose to sanctions" è presente in molti testi di sanction clause, ma molte di tali clausole hanno formulazioni diverse e più restrittive. Si veda ad esempio il wording della sanction clause raccomandata dalla German Insurance Federation (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft "GDV") che recita: "Notwithstanding other provisions of the insurance contract, cover shall be granted only insofar as and as long as not in contradiction to economic, trade or financial sanctions or embargoes enacted by the European Union or the Federal Republic of Germany that are directly applicable to the contracting parties". Dal momento che la decisione ha attribuito grande peso al testo della clausola, occorre poi chiedersi se sia necessario rivalutare i testi di sanction clause adottati nel mercato

L'Unione europea ha adottato contromisure per salvaguardare gli interessi delle imprese europee che commerciano con l'Iran

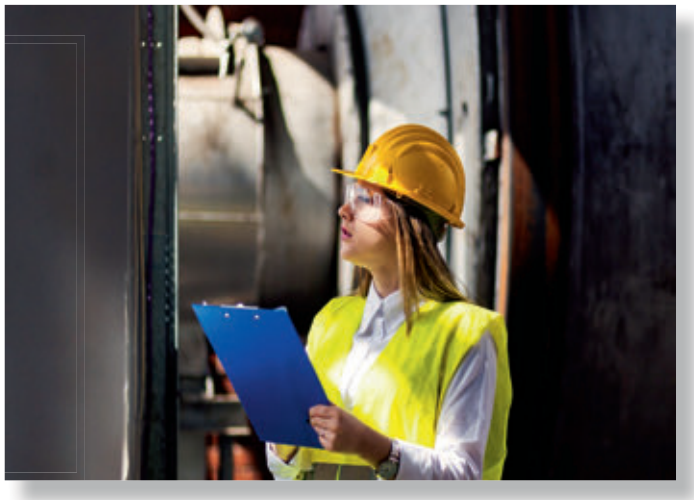
assicurativo al fine di riflettere il mutato quadro normativo e politico. Quanto all'affermazione contenuta in sentenza che l'effetto della sanction clause è solo quello di sospendere, anziché estinguere, l'obbligo di pagamento degli assicuratori convenuti, è evidente che questo genera una situazione di incertezza e di esposizione protratta nel tempo dipendente da fattori geopolitici imprevedibili e sicuramente al di fuori del controllo della parte (con incertezze che si riverberano sulla stima delle riserve e accantonamenti in bilancio). Un rimedio potrebbe essere l'adozione di clausole di esclusione delle sanzioni che prevedono il venir meno in via definitiva dell'obbligo di indennizzo se non immediatamente, almeno entro un lasso di tempo ragionevole.

Resta un commento sul meccanismo previsto dal Regolamento di blocco, che rende illegale per i soggetti comunitari conformarsi a leggi staunitensi in materia di sanzioni e con effetti extraterritoriali. Nel caso in esame l'assicurata ha cercato di sostenere che il regolamento di blocco di fatto impediva agli assicuratori convenuti di invocare la clausola sanzionatoria. La Corte tuttavia ha aderito sul punto alla tesi sostenuta dagli assicuratori rilevando che far leva su una sanction clause per contrastare la richiesta di indennizzo non determinava di per sé un atto ossequio al regime sanzionatorio di un paese terzo, e quindi non determinava la violazione del Regolamento di blocco. ■

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

Sicurezza nei porti

di **Federica Catani***
Scuola Nazionale Trasporti e Logistica



Si è tenuto a Genova, presso la sede dell'Autorità portuale, l'evento di chiusura del roadshow nazionale "Sicurezza sul lavoro nelle operazioni portuali e modelli di organizzazione aziendale per un sistema di gestione della salute e della sicurezza sul lavoro". Il roadshow è consistito in una serie di eventi promossi dal 2015 ad oggi dall'Ente bilaterale nazionale-EBN porti, con il supporto organizzativo di Scuola Nazionale Trasporti e Logistica. Attraverso il roadshow, sono stati raggiunti importanti risultati: sono state realizzate 9 tappe, con il coinvolgimento di oltre 20 porti e di oltre 450 attori della sicurezza in ambito portuale. Le giornate hanno avuto lo scopo di unire approccio scientifico e approccio partecipativo, nonché rilevare le specificità e punti di analogia nei diversi porti.

In coerenza con quanto avvenuto nell'ambito delle precedenti tappe, l'evento a Genova ha previsto, dopo l'apertura dei lavori a cura dell'Autorità ospitante, dell'EBN promotore e delle parti sociali, lo sviluppo di relazioni tecniche a cura di autorevoli esperti: Lorenzo Fantini (avvocato giuslavorista, già dirigente divisioni Salute e Sicurezza del ministero del Lavoro) e Rosaria Carcassi (chimico, già responsabile Unità Porto, Asl 3 genovese, SPreSAL e coordinatrice del Gruppo nazionale porti e navi). A tali relazioni sono seguiti l'intervento di Genziana Giacomelli, direttore della Scuola, e di Renato Goretta, vice presidente della Scuola e presidente di Gesta Srl. Alla Scuola infatti, in stretta connessione con i risultati del roadshow, è stata affidata da parte di EBN Porti una ricerca specifica in materia di sicurezza nelle operazioni portuali, con lo scopo di facilitare una visione sistemica sul tema, favorendo il confronto tra diverse realtà nazionali e stimolando la condivisione di problematiche e progettualità. L'attività si è articolata in una prima fase di ricerca "pura", che è principalmente consistita nella raccolta, nell'analisi e nella rielaborazione dei dati e della documentazione messa a disposizione dalle Autorità portuali. Una seconda fase, di ricerca "dinamica" e "qualitativa", è consistita nella rielaborazione di questionari e nella realizzazione di interviste ad hoc nei confronti di esponenti di Autorità portuali, imprese portuali e terminalistiche, RLSS, membri del consiglio direttivo EBN. La ricerca è stata dunque caratterizzata da un approccio duplice (ricerca pura e ricerca dinamica); ha preso le mosse da una mappatura puntuale dei potenziali soggetti attivi della ricerca; ha avuto l'importante funzione di integrare dati quantitativi ed elementi qualitativi e legati alla percezione del tema negli specifici contesti; ha usato flessibilità e adattabilità nel processo, anche dotandosi di strumenti (come la realizzazione di focus group) non inizialmente previsti nel metodo di lavoro.

Riassumendo, i punti emersi dallo studio sono: la rilevazione di un andamento decrescente degli infortuni; la consapevolezza dell'elevato livello dei rischi per la sicurezza; il riconoscimento del Comitato di igiene e sicurezza sul lavoro e dei gruppi di lavoro quali momenti di confronto; il riconoscimento dell'importanza del dialogo fra le parti sociali; il riconoscimento della formazione quale strumento fondamentale e consapevolezza dell'opportunità di omogeneizzazione delle buone prassi; la disponibilità a partecipare a gruppi di lavoro; l'apprezzamento per l'adozione da parte delle imprese di un "sistema di gestione per la sicurezza". Infine, è importante sottolineare come la ricerca non si sia limitata a restituire un quadro, seppur ampio, della sicurezza nelle operazioni portuali, ma si sia conclusa con una proposta aperta al futuro. Ha rilevato infatti l'utilità di avere un sistema unico nazionale di rilevazione e monitoraggio degli infortuni nei porti, basato possibilmente su una piattaforma gestionale on line, che consenta di effettuare in modo omogeneo e tempestivo un'analisi quantitativa. ■

* catani@scuolatrasporti.com

Recupero dell'Iva all'importazione

di **Stefano Morelli**
Presidente della commissione Dogane di Assologistica

Si segnala ai lettori una recente ordinanza della Suprema Corte che dà continuità a un orientamento relativamente recente, ma maggioritario, secondo cui è l'Agenzia delle entrate - e non quella delle dogane - l'ufficio legittimato al recupero dell'Iva all'importazione. Ci si riferisce all'ordinanza n. 19987 della sezione tributaria civile della Corte di Cassazione, depositata il 24 luglio 2019 (udienza del 18 febbraio 2019). In estrema sintesi il Collegio effettua una sorta di azione di regolamento di confini fra le competenze funzionali dell'Agenzia delle dogane e quella delle entrate ai fini del recupero dell'Iva all'importazione. Vale la pena soffermarsi brevemente sul fatto oggetto di giudizio: l'Agenzia delle entrate notificava a una Srl due avvisi di accertamento sul presupposto della indebita utilizzazione di un deposito fiscale gestito virtualmente da un'altra Srl.

I depositi Iva sono luoghi fisici e al contempo regimi fiscali, il cui utilizzo consente di effettuare, in regime di sospensione del pagamento dell'imposta, le transazioni che hanno a oggetto le merci depositate

I depositi IVA vengono descritti dall'art. 50-bis co. 1 del dl 331/93 come depositi fiscali speciali, finalizzati alla custodia di beni nazionali e comunitari che non siano destinati alla vendita al minuto nei locali dei depositi medesimi. Tali strutture offrono principalmente al contribuente il vantaggio di poter effettuare delle operazioni commerciali detraendo l'Iva a mezzo di reverse charge (in termini nostrani, il metodo dell'inversione contabile ex art. 17 co. 2 del dpr 633/1972). Si tratta - in altre parole - di luoghi fisici e al contempo di regimi fiscali, il cui utilizzo consente al contribuente di effettuare in regime di sospensione del pagamento dell'imposta le transazioni che hanno a oggetto le merci depositate. Va specificato che la giurisprudenza - oltre che la stessa legge - ritiene illegittimi utilizzi impropri di tali depositi, in particolare ci si riferisce all'impiego cosiddetto "virtuale" degli stessi. Più precisamente, per giovare del regime fiscale agevolato dei depositi, si impone che i beni debbano essere materialmente introdotti nel deposito, non essendo sufficiente la mera presa in carico documentale nell'apposito registro. Del resto, in tal senso non solo sono intervenute circolari dell'autorità doganale - la n. 16 del 28 aprile 2006 e la n. 23/D del 27 luglio 2007 - ma si è pronunciata anche la Corte di Giustizia dell'Unione europea (vedere ad esempio C-272/13 del 17 luglio 2014, anche se in termini non del tutto condivisibili in relazione alle conseguenze giuridiche di tali operazioni). Sul punto, infatti, interessanti appaiono i risvolti penalistici della condotta del contribuente che, non immettendo fisicamente le merci all'interno del deposito, attesti falsamente la presa in carico dei beni. Vengono in rilievo in consimili ipotesi le fattispecie di contrabbando, falso materiale e/o ideologico, su cui tuttavia non ci si può soffermare in questa sede, data la complessità del tema.

Tornando al caso di specie, la Srl notificata dall'amministrazione fiscale avrebbe detratto indebitamente l'Iva servendosi del regime fiscale di un deposito gestito virtualmente da un'altra società e, pertanto, veniva aperto un procedimento presso la competente commissione tributaria al fine di recuperare a tassazione l'Iva non corrisposta. I primi due giudizi si concludevano tuttavia favorevolmente per la ricorrente, posto che i collegi di entrambi i gradi di giudizio dichiaravano il difetto di competenza dell'agenzia delle entrate, in favore dell'autorità

doganale. I giudici della Suprema Corte, invece - dando continuità a una serie di pronunce recenti (a eccezione forse di un'unica, ma isolata pronuncia, la n. 9455 del 18 aprile 2018, che afferma come l'Iva all'importazione sia invece un diritto di confine) - accogliendo il ricorso proposto dalla Srl soccombente hanno fissato i seguenti punti fermi. Anzitutto l'Iva all'importazione ha natura non di dazio doganale, ma di tributo interno, in linea con il costante insegnamento della giurisprudenza della Corte lussemburghese. In secondo luogo, con un'azione di regolamento di confini fra competenze, ha stabilito che l'agenzia delle dogane è competente alla riscossione del tributo esclusivamente nelle ipotesi di coincidenza tra l'immissione in libera pratica della merce importata e la sua immissione in consumo (sul punto, in senso del tutto analogo, v. ex multis, Cass., Sez. V, ord. n. 24276 del 4 ottobre 2018). Va poi specificato che la competenza rimane in capo all'ufficio doganale anche nelle ipotesi in cui, pur venendo meno la detta coincidenza, vi sia una irregolarità nella gestione del deposito Iva fino a quando i beni vengono materialmente estratti dal deposito. Al contrario, è solo a partire dalle fasi successive, ossia quelle in cui il contribuente, ormai al di fuori degli spazi doganali, detrae indebitamente l'Iva servendosi del meccanismo dell'inversione contabile, ad essere competente al recupero dell'imposta l'agenzia delle entrate. Del resto - specifica la Corte - la riscossione dell'Iva al di fuori degli spazi doganali non afferisce alla "fiscalità interna negli scambi internazionali". ■

CULTURA & FORMAZIONE
Assologistica

SMART, PRATIC
COSÌ È LA NOS

PROGRAMMA CORSI AUTUNNO

13 SETTEMBRE
TRACCIABILITÀ DEI RIFIUTI, CHE FARE DOPO L'ABOLIZIONE DEL SISTRI?
In collaborazione con 2A Group e Certiquality

18 SETTEMBRE
I RISCHI ASSICURABILI GRAVANTI SULL'ATTIVITÀ DI LOGISTICA & TRASPORTO "IL PROGRAMMA DI COPERTURA IDEALE"
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

25 SETTEMBRE
TRASPORTO NAZIONALE SU STRADA: I RISCHI E COME TUTELARSI NEI CONTRATTI
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica e Certiquality

2 OTTOBRE
GESTIRE GLI STOCK GARANTENDO SERVIZI DI QUALITÀ E LIVELLI SOSTENIBILI DI SCORTE
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

9 OTTOBRE
CORSO BASE DI TRASPORTO E LOGISTICA PER GIURISTA DI IMPRESA
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

11 OTTOBRE
BIG DATA ANALYTICS E BUSINESS INTELLIGENCE: TEMATICHE E STRUMENTI PER IL MONDO DELLA LOGISTICA
Corso a cura di MYLIA

15 OTTOBRE
CONTROLLO DI GESTIONE, STRUMENTO DI EFFICIENTAMENTO DEI FLUSSI LOGISTICI
Corso a cura di TACK & TMI

22 OTTOBRE
ORIENTAMENTO AL CLIENTE: COME COMUNICARE EFFICACEMENTE, SPERIMENTANDO NUOVI MODI PER GESTIRE OBIEZIONI E CONFLITTI (1° LIVELLO)
Corso a cura di TACK & TMI

29 OTTOBRE
RESPONSABILE DEI TRASPORTI, COMPITI E RUOLI DI UNA FUNZIONE STRATEGICA
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica e Certiquality

5 NOVEMBRE
COME COSTRUIRE ED IMPLEMENTARE UN CRUSCOTTO CON KPI PER LA LOGISTICA E I TRASPORTI
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica e Certiquality

14 NOVEMBRE
COME ACQUISIRE CONSAPEVOLEZZA DEL PROPRIO RUOLO DI DRIVER NEI VARI AMBITI DI TRASPORTO
Corso a cura di MYLIA

14 NOVEMBRE
RESPONSABILITA' SOCIALE DI IMPRESA, LEGGI E REGOLAMENTI PER NUOVI PARADIGMI ECONOMICI

19 NOVEMBRE
INCOTERMS: COSA SONO, A COSA SERVONO, COME FUNZIONANO
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

21 NOVEMBRE
OUTSOURCING E CESSIONE TOTALE DEL RAMO D'AZIENDA CON L'INDICAZIONE DI ASPETTI GIURIDICI E FISCALI

27 NOVEMBRE
ORIENTAMENTO AL CLIENTE: COME COMUNICARE EFFICACEMENTE, SPERIMENTANDO NUOVI MODI PER GESTIRE OBIEZIONI E CONFLITTI (2° LIVELLO)
Corso a cura di TACK & TMI

Assologistica Cultura e Formazione
DIVISIONE DI ASSOLOGISTICA CHE FA E CREA "CULTURA LOGISTICA"
CON CORSI, WORKSHOP, SEMINARI E CONVEGNI

CA ED ECONOMICA
STRA FORMAZIONE

-INVERNO 2019-2020

28 NOVEMBRE
POSIZIONAMENTO E FISSAGGIO DEI CARICHI SUI MEZZI: NORME E PROCEDURE DA SEGUIRE
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

4 DICEMBRE
EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICI, INFORMAZIONI UTILI E SOLUZIONI TECNOLOGICHE DA APPLICARE ALLA LOGISTICA E AI TRASPORTI
In collaborazione con Certiquality

12 DICEMBRE
MASTERCLASS: BLOCKCHAIN NELLA SUPPLY CHAIN
In collaborazione con CSCMP

GENNAIO 2020

10 GENNAIO
IL CONTRATTO DI TRASPORTO ALLA LUCE DELLE NUOVE DISPOSIZIONI MINISTERIALI
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica e Certiquality

15 GENNAIO
ECOMMERCE E PRIVACY: NORME E REGOLE DA RISPETTARE

23 GENNAIO
LOGISTICA 4.0: VANTAGGI, OPPORTUNITA' E CRITICITÀ

30 GENNAIO
NORME E REGOLE PER UN EXPORT DI SUCCESSO. FOCUS SU COSA SI DEBBA INTENDERE PER ORIGINE DOGANALE DELLE MERCI
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

5 FEBBRAIO
IL WELFARE AZIENDALE: STRUMENTI E MODELLI OPERATIVI PER LE IMPRESE

12 FEBBRAIO
LA "GUIDA DIFENSIVA" STRUMENTO OPERATIVO PER PREVENIRE GLI INCIDENTI STRADALI
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica e Certiquality

13 FEBBRAIO
CRM: DAL CUSTOMER SERVICE AL CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

20 FEBBRAIO
LA GESTIONE DELL'ISPEZIONE SUL LUOGO DI LAVORO: SISTEMA SANZIONATORIO E STRUMENTI DI DIFESA DEL DATORE DI LAVORO

21 FEBBRAIO
RUOLI E COMPITI DEL LOGISTIC & PROCESS ENGINEER
Corso a cura di MYLIA

27 FEBBRAIO
REGIMI DOGANALI: NORME E REGOLE CHE DISCIPLINANO GLI SCAMBI TRA PAESI. FOCUS SUI DEPOSITI DOGANALI
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

12 MARZO
NORMATIVE DA APPLICARE PER UNA CORRETTA GESTIONE DEL PERSONALE VIAGGIANTE

18 MARZO
LA FILIERA DELLA LOGISTICA SI ORGANIZZA CON LA BLOCKCHAIN: PROFILI TECNOLOGICI E LEGALI
In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

20 MARZO
RUOLI E COMPITI DEL COORDINATORE DI MAGAZZINO
Corso a cura di MYLIA

25 MARZO
MARKETING E PRIVACY:CHE FARE PER ESSERE IN REGOLA CON LE NUOVE DISPOSIZIONI UE?
A cura TACK & TMI

Via E. Cornalia,19 - 20124 Milano - Tel. 02.6691567
e-mail: culturaformazione@assologistica.it - www.assologisticaculturaeformazione.com

Infrastrutture e sostenibilità

di **Sonia Pestarino**
Corporate services and CSR at Chiappe Revello

ASSOCIAZIONE PER LA LOGISTICA SOSTENIBILE
partner of Assologistica

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

Il tema delle infrastrutture sostenibili rappresenta oggi più che mai una delle sfide principali e più urgenti che il nostro paese si trova ad affrontare. In questa fase storica, in cui alle emergenze causate dalle calamità naturali si sommano i danni prodotti da cedimenti infrastrutturali, avere infrastrutture moderne ed efficienti, affidabili e sicure è condizione essenziale per supportare la crescita industriale ed economica. Tra gli obiettivi di sviluppo sostenibile indicati dalle Nazioni Unite nell'Agenda 2030 c'è un riferimento puntuale a questo tema. L'obiettivo 9.1 recita: "sviluppare la qualità delle infrastrutture rendendole affidabili, sostenibili e resilienti, comprese le infrastrutture regionali e transfrontaliere, per sostenere lo sviluppo economico e il benessere umano, con particolare attenzione alla possibilità di accesso equo per tutti ". Ma quali caratteristiche deve avere un'infrastruttura per essere sostenibile?

Affidabilità, resilienza e utilità. Siamo tutti d'accordo. Partendo dal concetto di utilità vorrei proporre una riflessione generale, che esula da qualsiasi valutazione di merito sulla realizzazione contingente di singole opere, concentrandomi invece sul ruolo che la comunicazione ha nella creazione di valore condiviso. Mi è capitato, per professione, di dover affrontare i conflitti che si generano contestualmente alla realizzazione di grandi opere, piuttosto che di insediamenti industriali o micro-infrastrutture. La contestazione, solitamente, si sviluppa su due livelli: da un lato la critica sulla effettiva necessità di un'opera - che pone questioni a livello di programmazione nazionale e di economia globale - dall'altro la protesta dei territori direttamente impattati dalla realizzazione dell'opera stessa. Nel secondo caso parliamo di sindrome NIMBY (Not In My Back Yard, "Non nel mio cortile"): un fenomeno ampiamente riconosciuto, ma forse ancora troppo sottovalutato dal decisore politico e dalle imprese stesse. Vero è che anche l'ordinamento italiano si è recentemente arricchito dell'istituto del "dibattito pubblico" per le opere infrastrutturali di grandi dimensioni (il 24 agosto 2018 è entrato in vigore il "Regolamento recante modalità di svolgimento, tipologie e soglie dimensionali delle opere sottoposte a dibattito pubblico", decreto del presidente del consiglio dei ministri 10 maggio 2018, n. 76). Si tratta senz'altro di un tassello

Il circolo virtuoso

L'AGENZIA CHIAPPE REVELLO

Chiappe Revello (www.chiapperevello.com) è un'agenzia di comunicazione e relazioni pubbliche, nata a Genova nel 1985 e attiva su tutto il territorio nazionale. L'agenzia affianca imprese e organizzazioni nella gestione delle relazioni, nei processi di comunicazione e nello sviluppo di percorsi personalizzati di sostenibilità. Chiappe Revello è socio di SOS LOGistica, l'associazione per la logistica sostenibile.

importante nell'ambito di nuovi strumenti finalizzati alla partecipazione dei cittadini nei processi decisionali pubblici. Se questa misura si rivela quindi un passo avanti per le grandi opere, la pratica del coinvolgimento delle comunità nell'ambito della pianificazione territoriale di nuovi insediamenti, arterie di comunicazione o micro infrastrutture non è per nulla scontata. Anzi, va tracciato completamente il sentiero.

Il ponte di Oresund, lungo quasi sedici chilometri, che collega Copenaghen, in Danimarca, con Malmo, in Svezia

È necessario che le amministrazioni pubbliche, ma anche le aziende, imparino a costruire un "consenso preventivo", mirato a condividere la progettazione sin dai primi passi. E la base da cui partire è la comunicazione: trasparente, informativa e inclusiva. Quello che manca ancora è la consapevolezza che la logica dell'ascolto e, ancor più del confronto, rappresenta un'opportunità reale. Allo stato attuale delle cose, tranne pochi casi illuminati e annoverabili per lo più in ambito privato, sembra prevalere ancora una impostazione comunicativa mirata alla selezione delle informazioni da condividere, soprattutto quelle di carattere ambientale. Non sempre questo atteggiamento è imputabile a negligenza o ancor peggio a malafede. Parlerei forse più realisticamente di poca lungimiranza. Il confronto è spesso visto dalle organizzazioni come un accessorio, un addendum operativo che non porta frutti e aggiunge solo lavoro. In questo modo, però, si rischia di sottovalutare questioni che per le comunità territoriali sono vitali e, col progredire della progettazione, si incorre quasi fisiologicamente in un inasprimento delle opposizioni. Sicuramente ascoltare le istanze dei territori e delle comunità di riferimento richiede tempo, disponibilità, risorse e competenze, ma rappresenta un valore aggiunto dal quale non possiamo più prescindere. Si tratta di mutare prospettiva, mettendo l'accento su quell'aspetto di sostenibilità sociale che riporta al concetto di utilità, secondo il quale le opere devono aiutare i cittadini a migliorare la loro qualità di vita. ■

Anche le Nazioni Unite hanno posto come obiettivo "lo sviluppo della qualità delle infrastrutture, rendendole affidabili, sostenibili e resilienti"

"La logistica va a scuola"

di **Michele Savani**
Division Manager Logistics Sector Gi Group

Gi Group Divisione Logistics ha lanciato, in collaborazione con Assologistica, il progetto "La Logistica va a scuola", un ciclo di incontri che vedrà la rete di consulenti di selezione Gi Group tenere sessioni di orientamento presso istituti superiori e università nelle regioni a maggiore vocazione logistica lungo tutto l'anno scolastico 2019/2020. Questo progetto nasce dalla convinzione che il settore logistico sia oggi troppo poco conosciuto dalla maggior parte di coloro che stanno cercando una opportunità professionale o un indirizzo di studi specifico per poter orientare il proprio percorso lavorativo verso questa direzione.

Dalle esperienze di Gi Group emerge che la percezione da parte dei giovani e degli studenti delle opportunità professionali offerte dal settore logistico non sia allineata alla effettiva realtà

Dall'esperienza quotidiana delle recruiter Gi Group impiegate presso le oltre 200 filiali presenti sul territorio nazionale, a contatto con i need specifici delle aziende del settore logistico e con le esperienze dei candidati in cerca di lavoro, emerge come in molte occasioni la percezione da parte dei candidati delle opportunità professionali offerte dal settore logistico non sia allineata alla effettiva realtà. Questo comporta che spesso un candidato, a parità di offerta professionale, sia più propenso ad orientarsi verso altri settori, se non addirittura a rifiutare già in partenza una proposta in ambito logistico, sulla base di una scarsa conoscenza se non addirittura di preconcetti riguardo il comparto nel suo complesso. Allo stesso tempo nelle conversazioni con gli operatori del settore emerge la consapevolezza di questo disallineamento, generato prima di tutto da un'immagine percepita del comparto che non è più attuale e che risulta appannata se paragonata a quella di altri settori. L'iniziativa "La logistica va a scuola" vuole quindi contribuire all'innalzamento del livello di conoscenza del settore e delle opportunità professionali che può offrire, realizzando un'azione di Employer Branding di settore. Quando parliamo di Employer Branding ci riferiamo generalmente alla capacità di una singola azienda di costruire e veicolare verso l'esterno un'immagine allineata ai propri valori fondanti, con la finalità di costruire una reputazione solida e generare capacità di attrarre e trattenere i migliori talenti disponibili sul mercato. E' evidente come in un mercato del lavoro caratterizzato da skills shortage la capacità di un'azienda, o nel caso del nostro ragionamento di un intero settore, di realizzare una solida azione di Employer Branding diventa un elemento in grado di determinare il mix di skills che si è in grado di attrarre e di trattenere, e di conseguenza la capacità di competere al meglio delle proprie possibilità sul mercato. Il progetto "La logistica

va a scuola" è inoltre un'operazione che risponde al ruolo che un'azienda come Gi Group deve giocare all'interno del mercato del lavoro, ovvero quello di facilitare il dialogo tra il mondo delle aziende e quello dei candidati: contribuire all'orientamento di studenti di scuole superiori e università significa favorire un miglior matching tra domanda e offerta di lavoro.

Un'indagine LinkedIn di alcuni anni fa dichiara che una azione strutturata e continuativa di Employer Branding può determinare una riduzione nel costo per le assunzioni fino al 50% e una riduzione del tasso di turnover fino al 28%, e la stessa indagine sottolinea come la dimensione social in cui ci troviamo immersi aumenta il livello di attenzione che ogni azienda dovrebbe avere verso le politiche di gestione della propria reputazione: se un'azienda non parla di sé non solo risulterà meno attrattiva di altre che lo fanno, ma corre anche il rischio che la sua immagine si formi sulla base di opinioni create da altri. Essere in grado di veicolare al meglio verso l'esterno la corretta immagine aziendale, facendo emergere le caratteristiche distintive e qualificanti che rendono unica una determinata opportunità professionale, è quindi di importanza fondamentale.

Le sessioni di orientamento del progetto coinvolgeranno cinque regioni (Lombardia, Piemonte, Veneto, Emilia Romagna e Lazio) e circa 100 interventi presso istituti superiori e università, permettendo ai consulenti Gi Group di raccontare agli studenti quale sia l'articolazione del settore, quali siano i principali attori della filiera logistica, quale il loro ruolo e quali le professioni che le aziende si aspettano di ricercare nei prossimi 3-5 anni. Agli studenti verranno raccontati i risultati dell'indagine Gi Group Star Matrix, realizzata all'inizio del 2019 da Gi Group Divisione Logistics in collaborazione con Assologistica e Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano, per dare evidenza di quanto il mondo della logistica sia in forte trasformazione e offra opportunità professionali potenzialmente attrattive per molti candidati: il settore logistico dichiara di avere in particolar modo necessità, nell'immediato futuro, di figure evolute in ambito Engineering, Sales e ICT. Se queste figure saranno maggiormente attratte da altri settori, come sta accadendo oggi, la filiera logistica rischia di perdere attrattività verso i migliori talenti disponibili sul mercato per queste aree professionali, non riuscendo quindi a portare a sé le competenze necessarie a innovare e a competere al meglio. Agli studenti verrà raccontato come i ruoli in ambito Solution Design si caratterizzino per un alto tasso di contenuto consulenziale, di come i ruoli in ambito Sales offrano grandi potenziali di crescita, vista la fase espansiva del settore, ma anche di come ruoli in ambito Operations e Distribuzione si stiano fortemente ridefinendo grazie a una generale riqualificazione grazie al miglioramento degli standard di qualità del lavoro, alla crescita dell'eCommerce e all'introduzione di soluzioni tecnologiche avanzate, offrendo oltretutto opportunità di lavoro sia full time che part time, utili per coniugare impegni di lavoro e personali, e offrendo sia impieghi stabili sia contratti temporanei durante i picchi stagionali. In aggiunta a questo verrà trasmesso agli studenti come gli elementi del Total Reward che il settore offre, inteso come la totalità di elementi che vengono riconosciuti quale compenso per il lavoro svolto (retribuzione, benefits, equilibrio casa-lavoro, performance e riconoscimento, sviluppo professionale) possano dare un'idea generale di quali possano essere le aspettative verso il settore. In alcune occasioni Gi Group avrà inoltre la possibilità di ospitare in aula testimonial aziendali, ex studenti che hanno intrapreso da alcuni anni un percorso in questo ambito e che potranno raccontare agli studenti l'esperienza diretta di un percorso professionale all'interno del settore. Da ultimo Gi Group avrà un'occasione unica per avere un confronto diretto con gli studenti, raccogliendo spunti e sollecitazioni utili per facilitare il dialogo con il mercato dei datori di lavoro della filiera logistica, e per riportare a questi ultimi una fotografia quanto più possibile aggiornata di quali siano aspettative e aspirazioni di tanti giovani che faranno in pochi anni il loro primo passo nel mondo del lavoro. ■

Quando l'"ambiente" è un rischio

Le imprese devono valutare bene i rischi connessi agli impatti sull'ambiente.

di **Lorenzo Nicolò Meazza***

Si stanno moltiplicando, in Italia, i procedimenti penali e amministrativi che hanno a oggetto violazioni ambientali e smaltimento dei rifiuti. Quotidianamente si leggono casi di nuovi incendi dolosi, discariche abusive e allarmi concernenti la qualità di aria, suolo o sottosuolo; ciò non deve, però, indurre a ritenere che tale materia sia confinata esclusivamente alle associazioni criminali. Gli illeciti ambientali, difatti, vengono contestati con sempre maggior frequenza alle aziende che, nell'esercizio della propria legale attività, possono incappare in qualche fattispecie colposa, da cui discendono comunque gravissime sanzioni. Prendendo il settore dei rifiuti a esempio, sostanzialmente tutte le società nel corso della loro operatività si trovano a dover gestire le attività di prevenzione, gestione, smaltimento, raccolta..., venendo così ad assumere ex lege, in base alle circostanze, i ruoli di produttrici, detentrici, etc. degli scarti. Oltre agli illeciti amministrativi, in campo ambientale si annoverano svariate contravvenzioni che possono essere sollevate a carico di imprenditori, amministratori e dirigenti aziendali. Si pensi all'abbandono di rifiuti nel suolo, nel sottosuolo o nelle acque superficiali e sotterranee (art. 255 del dl 152/2006). Hanno sovente rilievo penale anche condotte meramente omissive, come il reato di cui all'art. 257 del dl 152/2006, che punisce chi inquina per aver superato i valori soglia delle proprie emissioni e non provvede alla bonifica dell'area interessata, secondo le precise direttive della pubblica autorità. Ancora più rilevanti i reati ambientali previsti direttamente dal codice penale, come la fattispecie di inquinamento ambientale ex art. 452bis c.p., che può ricomprendere anche attività considerate abusive in quanto poste in essere sulla base di autorizzazioni assenti, scadute o non idonee al caso concreto. Ipotesi che, come si anticipava, è punita anche solo a titolo di colpa (ossia quando l'imprenditore non vuole inquinare, ma cagiona l'inquinamento per imprudenza, negligenza, imperizia o violazione di norme, regolamenti...). Senza citare le ipotesi più gravi (disastri ambientali o altre condotte che comportano, a causa della compromissione dell'ambiente, la morte o la lesione di una o più persone), le sanzioni per persone fisiche e persone giuridiche sono davvero elevate. Assieme al rischio carcerario (invero confinato alle ipotesi più critiche), l'arsenale sanzionatorio previsto dal nostro ordinamento è molto stringente e comprende ingenti pene pecuniarie, nonché la confisca dei luoghi ove è avvenuto l'illecito.

La prevenzione dal rischio ambientale, quindi, è oggi una tematica che non può più passare in secondo piano per le aziende. Le quali, pertanto, devono essere a conoscenza degli strumenti che possono adottare al fine di evitare, o quantomeno attenuare in maniera rilevante, le conseguenze penali derivanti dalla commissione di reati in materia di ambiente. È prevista la possibilità per i vertici aziendali e i rappresentanti legali delle imprese di delegare la propria posizione di garanzia tramite lo strumento della "delega di funzioni". In breve, in caso di illecito ambientale posto in essere da una azienda, la responsabilità cade innanzitutto personalmente sui suoi vertici; i quali, però, a determinate e precise condizioni indicate dalla giurisprudenza, hanno la possibilità di affidare i compiti e gli oneri di tutela dai rischi ambientali a un determinato soggetto all'interno della loro organizzazione. Si ricordi, inoltre, come numerose fattispecie delittuose ambientali comportino non solo responsabilità e sanzioni nei confronti dell'autore persona fisica, ma anche nei confronti dell'ente. L'art. 25undecies del dl 231/2001, difatti, prevede la responsabilità per i reati ambientali a carico delle aziende. Lo scudo da tale gravosa ipotesi di responsabilità è costituito dall'adozione di Modelli di organizzazione e gestione, validi strumenti adottati dalle società al fine di prevedere e, quindi, prevenire la commissione di fattispecie illecite. ■

*** Studio Legale Meazza**
Corso di Porta Vittoria, 46 – 20122 Milano – Tel.: +39 02/59900265 - mail:segreteria@studiolegalemeazza.com - www.studiolegalemeazza.com

SEMINARI E WORKSHOP
Gli appuntamenti su alcuni dei temi più attuali

STAGIONE 2019/20

24 ottobre 2019 | Seminario gratuito, riservato agli addetti ai lavori e con obbligo di registrazione

TUTELA DEI DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE E RUOLO DELLE DOGANE

Avv. Giovanni Montanaro, avv. Margherita Cera e Avv. Federica Bargetto
tutti membri dello Studio Legale RÖDL

30 ottobre 2019 | Seminario a pagamento

VENDITA E TRASPORTO INTERNAZIONALE DI MERCI, L'IMPATTO DEGLI INCOTERMS®2020

Avv. Claudio Perrella, Membro del Consiglio Direttivo della ICC Camera di Commercio Internazionale (Sezione Italia) e Componente della Commissione on Law and Practice della ICC Camera di Commercio Internazionale (Sezione Italia); Avv. Alessio Totaro, avvocato esperto in commercio internazionale e trasporti. Consulente di società italiane e multinazionali nel settore del commercio e della logistica. Membro dell'IBA (Associazione Internazionale degli Avvocati)

24 gennaio 2020 | Workshop gratuito, riservato agli addetti ai lavori e con obbligo di registrazione

COME USARE AMAZON PER VENDERE/DISTRIBUIRE I PROPRI PRODOTTI: VANTAGGI E SVANTAGGI PER LE AZIENDE

Dr.ssa Lucia Guerra, Digital Marketing Strategist e Docente di Lead Generation

11 febbraio 2020 | Workshop a pagamento

E-COMMERCE E NORMATIVA FISCALE: QUALI OBBLIGHI RISPETTARE PER UN'ATTIVITÀ DI SUCCESSO E FISCALMENTE IN REGOLA?

Avv. Benedetto Santacroce, Dott.ssa Simona Ficola, Avv. Ettore Sbandi, Dott. Diego Avolio
tutti membri dello Studio Legale Tributario Santacroce & Partners
Primario operatore dell'ecommerce

5 marzo 2020 | Seminario gratuito, riservato agli addetti ai lavori e con obbligo di registrazione

ACCERTAMENTO DOGANALE, QUALI LE AZIONI DIFENSIVE DA ADOTTARE

Avv. Sara Armella di Armella & Associati Studio Legale

Assologistica Cultura e Formazione | DIVISIONE DI ASSOLOGISTICA CHE FA E CREA "CULTURA LOGISTICA" CON CORSI, WORKSHOP, SEMINARI E CONVEGNI
Via E. Cornalia,19 - 20124 Milano - Tel. 02.6691567 - e-mail: culturaformazione@assologistica.it
www.assologisticaculturaeformazione.com

Obiettivo GEFCO: dare valore alla supply chain dei clienti

Intervista con Lorenza Cantaluppi, Sales&Marketing Manager di GEFCO Italia.

LORENZA CANTALUPPI

GEFCO, azienda nata in Francia oltre sessant'anni fa come operatore del settore automobilistico, nel corso del tempo ha sempre allargato la propria sfera di azione. In questo è stata aiutata dall'esperienza maturata nell'automotive, ambito tra i più complessi dal punto di vista logistico, utile per l'offerta di servizi in molti altri campi, diversi tra loro, ma con una complessità simile. Oggi, GEFCO, presente con un proprio network in 47 paesi, opera con successo nei settori industriale, fashion&textile, energy, health&beauty, high tech, largo consumo, due ruote, aerospazio e difesa, oil&gas, high&heavy (trasporto di grandi impianti). Abbiamo rivolto alcune domande a Lorenza Cantaluppi, Sales&Marketing Manager di GEFCO Italia, sull'esperienza e sulle strategie di sviluppo dell'azienda.

GEFCO, NELLA SUA STORIA, HA VISSUTO UN'IMPORTANTE EVOLUZIONE. QUALI SONO GLI ASPETTI PIÙ QUALIFICANTI DI TALE PERCORSO?

Sono i cambiamenti del mercato a imporre agli operatori logistici di evolversi all'interno di un contesto sempre più competitivo, selettivo ed esigente. Oggi, ad esempio, lo stesso ruolo del partner logistico è radicalmente cambiato: i produttori e i distributori precedentemente lo ritenevano un semplice fornitore di servizi, oggi lo considerano fondamentale, e strategicamente importante, per affrontare le sfide del mercato e raggiungere i risultati desiderati. L'operatore logistico, oggi, deve mettere a disposizione la propria expertise integrandosi completamente all'interno della supply chain del cliente. Il cambiamento di "ruolo" è evidente: si tratta di un vero "salto di qualità". Entrando più nel merito della sua domanda, penso che l'azienda abbia saputo evolversi per rispondere efficacemente alle nuove richieste del mercato. Ha sviluppato all'interno della propria organizzazione tutti i servizi necessari per rispondere alle esigenze dell'intera supply chain del cliente (trasporto terra, mare, aereo, attività di logistica di magazzino, dogana, servizi urgenti dedicati, ecc...) e creato partnership con operatori specializzati laddove all'interno della propria organizzazione non era a disposizione la migliore soluzione per alcune attività di nicchia. Evidenza di tale trasformazione è il cambio di brand identity (logo e payoff) che GEFCO ha presentato a fine gennaio 2018. Da "Global Logistics for Manufacturers", il nostro payoff è diventato "Partners Unlimited", e riflette l'ambizione del Gruppo di rafforzare la collaborazione con partner e clienti per creare maggiore valore lungo l'intera supply chain.

GEFCO è presente in 47 paesi e serve nel mondo oltre 300 destinazioni

SE LE CHIEDESSI QUAL È IL PRINCIPALE OBIETTIVO DELL'AZIENDA NEI CONFRONTI DEI CLIENTI COSA RISPONDEREBBE?

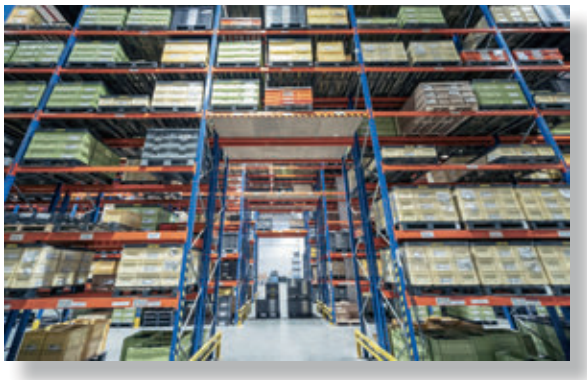
Quello a cui miriamo è liberare i clienti dai loro vincoli logistici e aiutarli a trasformare la loro catena di approvvigionamento in una catena del valore. Per raggiungere tale obiettivo abbiamo anche

"GEFCO, per essere al passo con i tempi e per venire incontro alle diverse esigenze dei clienti, continua a sviluppare nuove tecnologie", sottolinea Lorenza Cantaluppi

sviluppato nuove attività, come GEFCO Industrial Services, che svolge operazioni di assemblaggio ad alto valore aggiunto all'interno dei siti industriali dei clienti. In sostanza, ciò che ci differenzia è una cultura che chiamiamo "Infinite Proximity" basata sul desiderio di costruire relazioni durature attraverso la cooperazione con i clienti e i propri partner, per acquisire fiducia e creare più valore lungo tutta la catena. Tutto ciò è anche la testimonianza dell'impegno con cui stiamo affrontando le novità del mercato: GEFCO opera in un ambiente in continua evoluzione, dove le esigenze dei clienti, le aree geografiche di mercato stanno rapidamente crescendo, i contesti sociali e ambientali si stanno modificando e le tecnologie digitali stanno cambiando il modo in cui produciamo e consumiamo.

IN TUTTO CIÒ CHE RUOLO HA L'INNOVAZIONE?

Per essere al passo con i tempi e completamente integrati ai propri clienti GEFCO ha sviluppato da diversi anni nuove tecnologie. Ad esempio, l'IoT (Internet of Things) fornisce servizi a valore aggiunto, inclusa la tracciabilità, e i dati raccolti e analizzati attraverso i Big Data facilitano la pianificazione e l'ottimizzazione dei flussi logistici, con un doppio beneficio economico e ambientale. Dal 2018 siamo partner di Techstars, network mondiale che sostiene gli imprenditori nell'avere successo, con esperienza al fianco di oltre mille start-up internazionali. La collaborazione segna un importante traguardo nella strategia del Gruppo con l'obiettivo di stimolare l'innovazione condivisa con nuovi ecosistemi. La collaborazione rappresenta infatti un'opportunità unica per GEFCO di far propria l'esperienza del team di Techstars nel campo dell'imprenditoria e dell'innovazione e del proprio know-how del settore. Per stimolare inoltre lo spirito di innovazione dall'interno dell'azienda, GEFCO ha lanciato Innovation Factory, un progetto finalizzato a consentire a ogni dipendente di elaborare e perseguire idee che abbiano il potenziale per essere trasformate in soluzioni tecnologiche a supporto della crescita del business. L'obiettivo del progetto è rafforzare lo spirito creativo dei dipendenti, realizzando un incubatore per le idee più promettenti. Alcuni progetti di innovazione sono già parte dell'offerta di GEFCO, come l'APP My Car Is There (MCIT) che consente al cliente di organizzare il trasporto door-to-door di una singola automobile direttamente dal proprio smartphone. La tecnologia si basa su una piattaforma digitale per il trasporto di auto singole disponibile sia per il mercato business-to-business (B2B) che business-to-consumer (B2C).



In pochi click la tecnologia MCIT permette al proprietario dell'auto di organizzare il pick-up e il trasporto del veicolo verso ogni destinazione, avvalendosi inoltre di un sistema di tracking in tempo reale. L'innovazione per GEFCO, così come l'espansione geografica e la specializzazione in diversi settori, è finalizzata a offrire al cliente soluzioni logistiche sempre più efficienti e in grado di aiutarlo ad affrontare uno scenario sempre più competitivo. L'obiettivo è sempre la massima soddisfazione del cliente e delle sue esigenze specifiche. ■

L'AZIENDA GEFCO

Il Gruppo Gefco, con oltre sessant'anni di esperienza, è leader mondiale nella gestione di supply chain complesse e leader nella logistica automotive. E' presente in 47 paesi e serve oltre 300 destinazioni in tutto il mondo. Conta su 15 mila dipendenti. Si avvale di un forte network di partner selezionati. Realizza soluzioni logistiche flessibili ed efficienti per rispondere alle esigenze dei clienti in tutti i settori industriali. Il Gruppo ha raggiunto nel 2018 4,6 miliardi di euro di ricavi.

La logistica: una leva importante per far ripartire l'economia

Intervista con Andrea Gentile, presidente di Assologistica.

di **Paolo Giordano**

Una crisi di governo ad agosto, in piena estate, quando tradizionalmente "è tempo di ferie" non si era mai vista nel nostro paese. Un fatto, diciamo, "atipico", che sottolinea come l'Italia stia attraversando una fase politico-economica del tutto particolare. Fortunatamente, dalle pastoie della crisi di governo si è usciti velocemente con un nuovo schieramento di maggioranza e con un nuovo esecutivo. I problemi del paese però restano tutti, a partire da quelli economici, dell'occupazione, delle difficoltà dell'industria, del calo di fiducia di famiglie consumatrici e imprese, per citarne alcuni. In questo scenario complesso, dovrebbe occupare un posto di rilievo, per le sue potenzialità, la logistica, a dire il vero non valutata e seguita con particolare attenzione dal precedente governo. Ne parliamo con Andrea Gentile, presidente di Assologistica.

L'ITALIA NON RIESCE A FAR RIPARTIRE LA SUA ECONOMIA. LA PRODUZIONE INDUSTRIALE RESTA FERMA, PERDENDO O GUADAGNANDO MENSILMENTE QUALCHE DECIMALE DI PUNTO. COME VEDE IL FUTURO?

Non sono ottimista. La nostra situazione di difficoltà riflette anche quella europea: la Germania, che era la "locomotiva" continentale, segna il passo. Cosa che per noi, paese legato molto all'export, specialmente a quello comunitario, rappresenta un ulteriore problema. Vediamo se il nuovo governo riesce a ottenere a livello europeo condizioni favorevoli, specialmente sulle problematiche del debito...

QUINDI, UN PAESE IN DIFFICOLTÀ. ANCHE IL SETTORE LOGISTICO NE PAGA LE CONSEGUENZE?

Credo invece che nell'attuale, difficile, situazione economica e industriale, la logistica possa avere e giocare un ruolo di estremo interesse. E' un dato oggettivo e anche obbligato. Infatti, dobbiamo produrre, distribuire ed esportare in maniera competitiva. L'unico modo per farlo è quello di poter contare su una logistica efficiente, che tenga bassi i costi, velocizzi i tempi e aiuti l'industria a penetrare in nuovi mercati.

QUESTO È UN DISCORSO CERTAMENTE CORRETTO SUL PIANO TEORICO E SAREBBE PIENAMENTE ACCETTATO SE INVECE CHE IN ITALIA FOSSIMO IN OLANDA O IN GERMANIA, DOVE LA LOGISTICA È CONSIDERATA DA SEMPRE UN GRANDE "VALORE", ANCHE E SOPRATTUTTO DALL'INDUSTRIA...

E' vero che in Italia la logistica è stata sempre vista sia dalla politica sia dalla stessa industria in maniera molto miope. L'industria l'ha spesso considerata solo un "costo", di cui in tanti casi si è liberata grazie al "franco fabbrica". I tempi, però, cambiano, così come le esigenze. Oggi, mi pare che ci sia a livello di singola industria e della stessa Confindustria una nuova valutazione della logistica. Ci si sta rendendo sempre più conto che per esportare, specialmente in mercati nuovi e lontani, serve un sistema logistico efficiente. Così come serve per tenere più contenuti i prezzi sul mercato interno. Oltretutto, è la stessa realtà del mercato che spinge per una logistica sempre più efficiente: basti pensare agli effetti sulla distribuzione dello sviluppo dell'eCommerce. L'industria e la logistica sono spinte dagli eventi, da una realtà in continuo movimento, a migliorare le loro performance, a trovare sviluppi e sinergie, a stabilire "nuove frontiere". Uno dei compiti di Assologistica è quello di sottolineare l'importanza del nostro settore, che può essere una delle leve su cui far forza per rilanciare la nostra economia.

COSA SERVE PER RAGGIUNGERE QUESTE "NUOVE FRONTIERE"?

>

"Il nuovo governo deve lavorare alla sburocratizzazione delle procedure: non ci possiamo più permettere che per uscire da un nostro porto un container impieghi più tempo rispetto a uno scalo del nord Europa", dice Gentile

Anche la politica deve svolgere una parte importante. Per la logistica ci sono due assolute priorità: avere infrastrutture moderne e ottenere una sburocratizzazione delle procedure. Quanto accaduto a Genova con il ponte Morandi fa capire bene quale sia la nostra situazione infrastrutturale. Occorre intervenire anche a livello dei colli di bottiglia, degli ostacoli che si frappongono ai flussi di merce tra nodi fondamentali, come porti, interporti e grandi aree di produzione e consumo. I cantieri vanno aperti senza indugio. Non è serio che su alcune infrastrutture di rilevante importanza, come ad esempio la Gronda di Genova, si inneschino discussioni, polemiche, tentennamenti e tutto resta fermo. Anche

ANDREA GENTILE

sulla sburocratizzazione occorre fare presto: non è concepibile che nei nostri porti impieghiamo molto più tempo per liberare un container rispetto a quelli del nord Europa, così come non è concepibile che sono dieci anni che parliamo di sportello unico doganale, senza che venga realizzato compiutamente.

DA PARTE LORO LE AZIENDE LOGISTICHE COSA DEVONO FARE: PARLIAMO DI "NUOVA FRONTIERA", MA CIÒ SIGNIFICA FARE INVESTIMENTI E INTRODURRE NUOVE TECNOLOGIE. STA AVVENENDO?

Per quanto riguarda le aziende logistiche, vedo in generale un loro forte impegno per restare sul mercato, per "combattere", e vedo anche investimenti. Certamente, c'è un problema che riguarda il rapporto con i committenti: ancora oggi, in verità, il prezzo delle prestazioni logistiche fa ancora la differenza, se si escludono alcuni settori di nicchia. E' vero, come dicevo in precedenza, che l'industria sta, in generale, svolgendo in positivo la sua visione della logistica, ma ancora oggi sulla bilancia qualità-costo della performance logistica, il secondo elemento conta tanto e spesso fa, purtroppo, la differenza. E' evidente che se al logistico per migliorare le proprie prestazioni si chiede più tecnologia, più efficienza, più investimenti in innovazione, occorre poi riconoscergli un livello più alto di tariffa e, anche, contratti più lunghi nel tempo in maniera che possa ammortizzare l'eventuale investimento. Il paese deve avviarsi su questa strada e deve valorizzare la logistica se vuole migliorare la sua condizione economica.

IL NUOVO GOVERNO PUÒ AIUTARE IN QUESTA DIREZIONE?

In precedenza, ho fatto accenni su questo tema, parlando di due aspetti centrali, ossia le infrastrutture e la sburocratizzazione. Credo, inoltre, che ci sia un altro problema: la costante sottovalutazione del fattore tempo che caratterizza ogni tipo di gestione pubblica nel nostro paese. Gli altri corrono, noi camminiamo. Per prendere qualsivoglia decisione occorrono tempi lunghissimi e indefiniti. Nel mondo attuale non si può più fare, ammesso che fosse possibile in passato: si resta indietro inesorabilmente. Sono decenni, ad esempio, che ci crogioliamo sull'eccellenza della posizione geografica dell'Italia. Ne parliamo, la vantiamo in continuazione. A parole. Nei fatti, non abbiamo spostato nulla per sfruttare tale posizione, anzi abbiamo fatto parecchio per peggiorarla, come ad esempio con la politica sul porto di Taranto. Auspico che il nuovo governo abbia la forza e la capacità di invertire tale rotta. Lo potrebbe dimostrare subito, e speriamo che lo faccia, affrontando e risolvendo il tema delle Zone Economiche Speciali, fatte arenare dal passato esecutivo. ■

Cosa ci si aspetta dal nuovo governo

Gli operatori logistici, così come quelli portuali, dopo le incertezze dell'ultimo anno, chiedono un'azione decisa che permetta al nostro paese di essere finalmente competitivo a livello europeo.

di **Eugenio Muzio***

Paola De Micheli è il ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti del secondo governo Conte. Il nuovo ministro, pur disponendo di un curriculum professionale molto valido, fino ad ora non è stato coinvolto nelle tematiche specifiche di questo ministero, il quale, come noto, deve affrontare e gestire problemi altamente strategici nei settori di competenza al fine di consentire all'Italia posizioni di primo ordine specie nei confronti degli altri grandi paesi europei. Ciò non toglie però che l'onorevole De Micheli, avendo a disposizione uno staff di provati tecnici, in tempi brevi sia nelle condizioni di compenetrarsi adeguatamente nel ruolo e, di conseguenza, dar vita a una serie di iniziative che possano focalizzare le tematiche indispensabili per rispondere ai bisogni del nostro paese e, auspicabilmente, attivare adeguate soluzioni. Ciò è indispensabile, specialmente se si considerano le negatività che hanno caratterizzato la precedente gestione del ministero.

Porto di Genova. Per la viabilità portuale e quella urbana sarà determinante realizzare il progetto della Gronda, messo in discussione dall'ex ministro Toninelli

Gli errori strategici. Il precedente governo, nei 14 mesi in cui è restato in carica, per quanto attiene le problematiche inerenti il settore delle infrastrutture ha tentato, fra l'altro, di annullare l'ammodernamento della linea ferroviaria Torino-Lione e, in particolare, di bloccare la realizzazione del nuovo tunnel del Frejus (erroneamente definito TAV) indispensabile per puntare a una massiccia conversione del traffico merci di interscambio con la Francia. Per inciso, l'interscambio fra i due paesi nel 2017 ha registrato un volume di 44 milioni di tonnellate - secondo per importanza dopo quello con la Germania - fornendo peraltro alla nostra economia un delta positivo di 10 miliardi di euro. Per quanto attiene le modalità di tale interscambio, il 93,3% è avvenuto via strada e solo per il 6,7% su ferrovia. La logica opzione per il futuro dovrà essere il trasporto ferroviario intermodale in percentuali intorno al 30/35% anche per rispettare le pressanti indicazioni emanate in sede comunitaria dalla commissione. Fortunatamente pochi giorni prima della caduta del governo il premier Giuseppe Conte con una chiara dichiarazione ha sottolineato che, considerati gli impegni di Stato già formalizzati, l'annullamento dell'opera avrebbe comportato costi ben superiori a quelli dell'ultimazione dei lavori e pertanto ha innescato una riapertura del dossier nel quale, peraltro, la Francia è già notevolmente impegnata. Altrettanto dicasi per l'ammodernamento delle connessioni porto di Genova-Pianura Padana e con le frontiere di Francia e Svizzera (vedi Terzo Valico che, dopo assurdi tentennamenti, è stato finalmente sbloccato con, però, inutili e costosi ritardi nell'esecuzione). Per non parlare dell'approntamento dei cantieri della Gronda di Genova unica vera soluzione funzionale per la viabilità est-ovest della città e strumento del futuro per l'attività industriale del comprensorio. Infatti, anche se saranno approntate in modo concreto le infrastrutture ferroviarie, l'esercizio su ferro potrà nella migliore delle ipotesi occuparsi del 40% circa dei trasporti da e per il porto, il resto sarà comunque ›

Lo sviluppo dell'intermodalità strada-rotaia è uno degli obiettivi determinanti per rendere più efficiente e più competitiva la logistica del paese e per rispettare gli orientamenti dell'Unione europea

via strada. Senza la realizzazione della Gronda appare molto problematico e critico pensare a come l'enorme volume di veicoli stradali potranno interfacciarsi col porto senza creare profondi disagi alla città. Questi sono solo alcuni degli episodi eclatanti che hanno caratterizzato le scelte del precedente governo.

Le aspettative del mercato. Il ministro De Micheli eredita una situazione che impone rapide e razionali decisioni in molti comparti del settore se, come auspicabile, l'obiettivo è quello di rendere più efficiente e più razionale il paese per consentire in varie realtà (porti, ferrovie, terminal intermodali, connessioni con i grandi centri urbani, interscambio alle frontiere con gli altri paesi europei) di poter operare in chiave di massima funzionalità. Questo quadro di riferimento può essere concretizzato grazie a drastici cambi di indirizzo, puntando a soluzioni, peraltro finalizzate alla salvaguardia del territorio, in un quadro ecologicamente compatibile. E' da ricordare che con il prossimo anno la Svizzera avrà completato l'ammodernamento della linea ferroviaria Basilea-Chiasso con l'ultimazione del tunnel del Ceneri e la messa a standard europeo di tutto il percorso (traino 2.000 ton, lunghezza treno 750 m, sagoma P/C80-410) il che consentirà uno sviluppo enorme dell'intermodalità di transito. Il popolo svizzero, con un referendum, ha già deciso che, con l'ultimazione dei lavori prima descritti, sarà consentito il transito stradale a soli 650 mila veicoli pesanti (oggi sono praticamente il doppio). L'Italia è obbligata a predisporre l'infrastruttura ferroviaria e i terminal intermodali necessari per l'accettazione di questa mole di treni. Le infrastrutture attuali solo marginalmente possono rispondere adeguatamente alle esigenze. Forse nella fase iniziale, ma non con i traffici a regime. Occorre pertanto che il nuovo ministro valuti attentamente queste problematiche e addotti con urgenza i provvedimenti indispensabili.

Caso Genova. Altro argomento fondamentale e la rivisitazione infrastrutturale del porto e del nodo di Genova per consentire a questa infrastruttura di aver un ruolo primario per competere con i porti del Nothern Range, considerando che può offrire al mercato prestazioni altamente concorrenziali. Basti pensare alla drastica riduzione di cinque giorni di navigazione da Suez a Genova rispetto, ad esempio, a Rotterdam. In materia sono stati definiti una serie interventi di ammodernamento e ristrutturazione delle banchine di Calata Bettolo e delle Calate Ronco-Canepa che permetteranno l'attracco delle grandi navi con fondali nell'ordine dei 15 m e che, unitamente al terminal VTE, potrebbero configurare il porto con un potenziale di 6 milioni di teu/anno rispetto agli attuali 2,5. Per inciso 3,5 milioni di teu dirottati dal North Range a Genova implicherebbero che le merci trasportate pagherebbero gli importi fiscali all'erario italiano e non più olandese, belga, tedesco. Solo questo particolare comporterebbe introiti di qualche miliardo di euro per lo Stato Italiano. E' evidente che tutto questo deve essere approntato in un contesto di interventi che permettano al porto di poter offrire un trasporto ferroviario intermodale a standard europeo (precedentemente abbiamo indicato un target del 40 % circa) al pari di quanto predisposto in Svizzera. Un fatto positivo è già avvenuto: il ministro De Micheli già pochi giorni dopo il suo insediamento si è recato a Genova per un incontro con il sindaco Marco Bucci per discutere e valutare una serie di interventi infrastrutturali e la loro realizzazione al fine di concretizzare le necessità della città e del suo porto per arrivare in tempi brevi ai risultati attesi. La speranza e l'auspicio del mercato sono che nel giro di tempi ragionevolmente brevi sia definito un rendiconto di quanto già attivato e realizzato, un cronoprogramma degli interventi prioritari e i relativi tempi di attuazione in modo tale che, finalmente, si possa constatare che in materia di infrastrutture e organizzazione del trasporto si è girata pagina. ■

Presidente della commissione Intermodalità di Assologistica

CULTURA FORMAZIONE
Assologistica

ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE

ORGANIZZA IL SEMINARIO A PAGAMENTO

VENDITA E TRASPORTO INTERNAZIONALE DI MERCI, L'IMPATTO DEGLI INCOTERMS®2020

L'International Chamber of Commerce (ICC) ha pubblicato da poco la nuova versione degli Incoterms®, destinata a trovare applicazione a partire dal 1 gennaio 2020. Pubblicata la versione inglese ed è in corso la traduzione italiana, che sarà disponibile tra breve.

La nuova edizione degli Incoterms® 2020 risponde alle esigenze di revisione e aggiornamento segnalate dagli operatori del commercio internazionale; recepisce una serie di proposte che mirano a rendere più agevole l'uso degli Incoterms®, superando alcune difficoltà operative e di interpretazione emerse a seguito dell'adozione dell'edizione 2010.

È stato introdotto un nuovo termine di resa (DPU, Delivered At Place Unloaded), destinato a sostituire l'Incoterm DAT, introdotto nel 2010. Modificato anche il termine di resa FCA, e previsti obblighi assicurativi specifici in relazione al termine di resa CIP, introducendo un obbligo di copertura assicurativa a condizioni all risks, non più limitato alla copertura minima (che resta invece invariata per la resa CIF).

Il workshop è l'occasione per analizzare nel dettaglio le modifiche introdotte con la versione 2020, con un taglio pratico e operativo, con anche l'analisi di modelli contrattuali e documenti di trasporto.

RELATORI:

Avv. Claudio Perrella, Membro del Consiglio Direttivo della ICC Camera di Commercio Internazionale (Sezione Italia) e Componente della Commissione on Law and Practice della ICC Camera di Commercio Internazionale (Sezione Italia).
Avv. Alessio Totaro, avvocato esperto in commercio internazionale e trasporti. Consulente di società italiane e multinazionali nel settore del commercio e della logistica. Membro dell'IBA (Associazione Internazionale degli Avvocati).

COSTO A PERSONA 150 euro + IVA

OBBLIGO DI REGISTRAZIONE AL LINK: https://culturaeformazione.assologistica.it/iscrizioni-workshop-pagamento.html

Info: Segreteria di Assologistica Cultura e Formazione - Tel. 026691567 - Email: culturaformazione@assologistica.it

La nuova linea Lione-Torino per restare in Europa

Confindustria Piemonte e Assologistica hanno pubblicato uno studio sottolineando la necessità della realizzazione della tratta per difendere l'export della nostra manifattura e per la competitività del paese.

Confindustria Piemonte e Assologistica hanno pubblicato un documento di analisi e proposta sull'attraversamento dei valichi alpini per il traffico merci, con un focus sull'arco alpino occidentale. Le due organizzazioni da sempre affermano con forza l'importanza, per le imprese e per l'economia regionale e nazionale, del completamento delle infrastrutture che connettono il nostro paese con i più importanti partner europei e extraeuropei. La drammatica questione del ponte Morandi ha fatto ulteriormente comprendere, nella sua tragicità, quanto le infrastrutture siano importanti e affatto scontate nel nostro paese e quanto la visione strategica di un'Italia centrale tra Europa e Mediterraneo, aperta a nord est e nord ovest, sia determinante per un'economia che deve il suo presente e il suo futuro all'alta capacità di esportare da parte delle nostre imprese in cui la manifattura incide per il 90%.

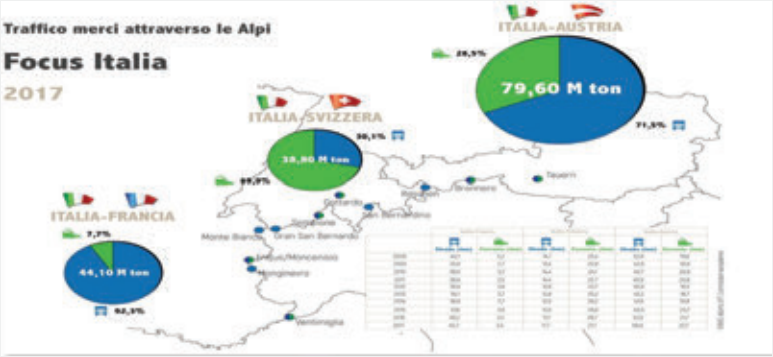
Oggi, l'interscambio merci tra l'Italia e la Francia è quasi totalmente svolto su strada

"**Un paese moderno** - sottolinea il documento - ha bisogno di reti che siano al passo con i tempi, con l'espansione del traffico (nei trasporti, nell'energia, nell'acqua e nelle telecomunicazioni). Un paese che non investe - soprattutto in infrastrutture e logistica - non ha futuro. La dotazione infrastrutturale è un requisito essenziale per la crescita economica ed è un forte elemento di inclusione poiché consente di collegare tra loro i territori, le città e l'Italia al mondo. Quattro dei nove Corridoi Ten-T interessano l'Italia:

- **il corridoio Mediterraneo** è il principale asse est-ovest della rete Ten-T a sud delle Alpi e mira ad assicurare la connessione tra il quadrante sud occidentale europeo e l'Europa centro-orientale, seguendo le coste della Spagna e il sud della Francia, attraversando le Alpi, la pianura padana, la Slovenia, la Croazia e proseguendo attraverso l'Ungheria verso il confine con l'Ucraina. In Italia attraversa il nord da ovest a est, congiungendo Torino, Milano, Verona, Venezia, Trieste, Bologna e Ravenna;
- **il corridoio Reno Alpi** attraversa i territori con la più alta densità di popolazione europea compresi nella cosiddetta "Blue banana", che include i principali centri economici e i porti dell'Unione, come Bruxelles, Rotterdam, Amsterdam, Antwerp, Zeebrugge, le regioni del Randstad, della Rhine-Ruhr e della Rhine-Neckar, Basilea e Zurigo, Milano e Genova. In Italia passa per i valichi di Domodossola e Chiasso per raggiungere il porto di Genova;
- **il corridoio Baltico Adriatico** attraversa Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Austria, Slovenia e Italia, connettendo i porti baltici di Gdynia/Gdańsk e di Szczecin/Świnoujście con

Traffico merci attraverso le Alpi

(focus Italia, dati del 2017)



quelli adriatici di Trieste, Venezia e Ravenna passando - in Italia - per Udine, Padova e Bologna;

• **il corridoio Scandinavo-Mediterraneo** attraversa Finlandia, Norvegia, Svezia, Danimarca, Germania, Austria, Italia, Malta, mettendo in contatto i principali centri urbani della Scandinavia (Oslo, København, Stoccolma, Helsinki), della Germania (Brema, Amburgo, Rostock, Hannover, Berlino, Wurzburg, Norimberga, Monaco di Baviera), dell'Austria (Innsbruck), dell'Italia (Verona, Bologna, Firenze, La Spezia, Livorno, Ancona, Roma, Napoli, Bari, Taranto, Gioia Tauro e Palermo) e di Malta (La Valletta). In Italia il corridoio ha origine dal valico del Brennero e collega Trento, Verona, Bologna, Firenze, Livorno e Roma con i principali centri urbani del sud come Napoli, Bari, Catanzaro, Messina e Palermo.

All'interno di questi grandi corridoi europei, di cui l'Italia fa parte e deve continuare a far parte, opere come la Torino-Lione, il Terzo Valico, il Brennero, la tratta Brescia-Verona-Padova, il segmento fino al porto di Trieste sono i pezzi di un puzzle a valenza strategica che non può essere disfatto. L'Italia è l'unico paese europeo il cui confine nord è pressoché totalmente connesso attraverso il transito alpino e il suo export è al 70% rappresentato dall'interscambio con il resto dell'Europa: questo rende evidente come la realizzazione di vie che consentano un attraversamento efficiente dell'arco alpino sia interesse prioritario dell'economia italiana. Un primo esempio di politica strategica di alto livello finalizzata a rendere più efficiente il sistema lo ha fornito la Svizzera, peraltro paese di transito non comunitario, con la realizzazione del progetto AlpTransit finalizzato a realizzare sistemi ferroviari di alta efficienza e capacità sulle relazioni Basilea-Chiasso via Gottardo e Basilea-Berna-Domodossola via Sempione. Sempre la Svizzera ha realizzato nel 2007 il tunnel a doppia canna del Lötschberg sulla linea Berna-Sempione e attivato, in prima fase, la circolazione a semplice binario in una delle due gallerie parallele. È recente la notizia che BLS, gestore dell'infrastruttura, sta avviando l'iter per realizzare il secondo binario nell'altra galleria. Quest'altro miglioramento renderà ulteriormente vantaggioso per il mercato italiano l'utilizzo della ferrovia per i valichi alpini. Su tutta la linea svizzera circoleranno treni, secondo gli standard europei, da 2.000 ton, lunghezza 750 m, sagoma P80/410, trainati da un solo locomotore, con notevoli riduzioni di costo e incrementi di produttività.

L'esempio della Svizzera dovrebbe essere seguito anche dall'Italia, sottolinea il documento, "per aiutare a difendere l'export delle aziende italiane, sviluppando una strategia analoga ed estesa per il complesso dell'arco alpino, tenendo presente che le regole comunitarie e le politiche dei paesi a nord delle Alpi sono indirizzate per il futuro a un crescente utilizzo del sistema ferroviario con l'obiettivo di una drastica riduzione degli effetti negativi, specie ambientali, connessi con il trasporto stradale".

Se il progetto svizzero consente un migliore flusso in direzione nord-sud, congiuntamente alla realizzazione del tunnel di base del Brennero, il problema di razionalizzare i flussi est-ovest dell'arco alpino occidentale attraverso la Francia rimane aperto. Altrettanto dicasi della rivisitazione a standard europeo della linea ferroviaria di connessione dal porto di Genova alla frontiera svizzera, da un lato, e al nodo di Torino, dall'altro, per offrire al mercato dell'Italia nord occidentale e ad alcuni mercati del nord ovest europeo una valida alternativa ai porti del Northern Range.

L'interscambio merci con la Francia rappresenta, per importanza, il secondo mercato di interesse per l'economia italiana, inferiore solo all'interscambio con la Germania.

Nel 2017 l'interscambio merci con la Francia è stato di 44,1 milioni di ton ›

(valore in crescita del 4% rispetto al 2016). Inoltre, con transito attraverso la Francia, per interscambio con Spagna e Portogallo, si sono registrati altri 8 milioni di ton.
Si raggiunge così il valore di complessivo di 52,1 milioni di tonnellate. Il trasporto ferroviario è limitato a un 7,7%, ed è quasi esclusivamente garantito dalla linea storica del Fréjus. Questa situazione, pur evidenziando un notevole dinamismo dei flussi italiani come volumi assoluti, è palesemente in grande distonia con il transito in tutto il resto dell'arco alpino per quanto riguarda le scelte modali. Ciò avviene per l'impossibilità attuale di incrementare significativamente il numero di tracce ferroviarie nel tunnel storico e per le limitazioni di sagoma che non consentono di trasportare i semirimorchi con altezza 4 m che rappresentano l'unità di carico dominante nel trasporto combinato europeo. Il tutto aggravato dal disinteresse dei gestori dell'infrastruttura per una linea destinata a essere sostituita.

Lavori alla galleria del Ceneri in Svizzera

Una linea ferroviaria Torino-Lione completamente rivista con l'approntamento di un nuovo tunnel del Fréjus allineerà anche questa direttrice di traffico alle caratteristiche tecnico/funzionali già in essere con il nuovo Gottardo e, entro il 2027, con il tunnel del Brennero. Il sistema TENtec dell'Unione evidenzia che a lavori ultimati nel 2030 il potenziale giornaliero della nuova linea sarà di 250 treni/giorno, in linea con i potenziali di attraversamento della Svizzera (Gottardo più Lötschberg) pari a 420 treni/giorno e del nuovo tunnel del Brennero pari a 300 treni/giorno, tutte linee adeguate alla sagoma P/C80 che consente il trasporto su rotaia di semirimorchi 4 metri di altezza. La nuova linea a completamento rispetterà totalmente i citati parametri standard europei: traino 2.000 ton, lunghezza treno 750m, sagoma P/C 80-410. "Sono anche da sottolineare - nota il documento Confindustria Piemonte e Assologistica - le decisioni a livello politico da parte del governo francese che ha recentemente dato, nella persona del ministro competente, precisi input, a Sncf di continuare a progettare il potenziamento della rete di accesso al tunnel di base, da realizzare per fasi funzionali con il coinvolgimento dei territori".

Prendendo a riferimento i dati degli altri valichi alpini, il documento suppone, prudenzialmente, che il 70% del traffico via Fréjus sarà con la nuova linea intermodale. "Ne conseguirebbe un potenziale di 176 treni/giorno, da 2.000 ton e 750 m di lunghezza, con un volume massimo trasportabile di 38 (trasporti) x 176 (tr/gg) x 240 (gg/aaaa) = 1.605.000 unità di carico all'anno. Considerati i parametri stagionali e gli standard di riempimento dei treni, si può affermare che il potenziale reale può essere di 1.605.000 x 0,8 = 1.284.000 circa trasporti/anno, considerando i due sensi di marcia. Questo significherebbe che al 2030, il 37% (1.284.000/3.500.000) del traffico merci - da e per la Francia e di transito - potrà essere dirottato dalla gomma al trasporto combinato, in linea con le indicazioni europee contenute nel Libro Bianco del 2011 che pone gli obiettivi di trasformare in intermodale entro il 2030 il 30% del traffico oltre i 300 km incrementato al 50 % entro il 2050". Da sottolineare inoltre che la nuova configurazione a standard europeo consentirà costi di esercizio certamente inferiori agli attuali, tenuto conto che i treni, come detto, potranno essere di 2.000 tonnellate e 750 metri di lunghezza. Ciò consentirà una netta riduzione di tariffa per il trasportato sulla tratta ferroviaria infatti la maggior potenza trainabile e l'incremento del numero dei carri comporterà maggiorazioni di costo marginali in rapporto all'incremento di produttività. ■

Il mercato continua a essere stabile

"Si conferma l'interesse verso il settore da parte degli investitori, nazionali e internazionali, che sempre più si orientano sull'asset logistico, ritenuto un'ottima opportunità", sottolinea Andrea Faini, ceo di World Capital.

ANDREA FAINI

È trascorso il primo semestre del 2019. Con Andrea Faini, ceo di World Capital Real Estate Group, facciamo il punto sull'andamento del settore immobiliare logistico: "Nei primi sei mesi dell'anno, il mercato italiano si è dimostrato generalmente stabile, con una domanda sostenuta di magazzini sia per attività di logistica, che di trasporto, soprattutto nelle location prime. Le performance migliori le registriamo al nord, dove le location prime di Genova e Milano fanno da traino al comparto, mentre spostandoci verso il centro è Firenze a registrare la prime rent di 60 euro/mq/anno".

POSSIAMO DUNQUE CONFERMARE CHE SIAMO DI FRONTE A UN MERCATO CHE SI MANTIENE IN BUONA SALUTE?

Sicuramente. I valori sono anche in leggero rialzo per gli immobili di nuova costruzione. Dando poi uno sguardo alla durata media delle trattative, abbiamo rilevato che nell'83% dei casi il deal viene concluso entro l'anno e che la scontistica prevalentemente applicata non supera il 10%. Spostandoci invece sulla domanda, notiamo che sono sempre maggiori gli spazi ricercati dagli operatori logistici, infatti il 17% dei richiedenti sono alla ricerca di superfici superiori ai 15 mila mq; anche se il taglio più richiesto rimane quello tra i 5 mila e i 15 mila mq. Sempre focalizzandoci sulla domanda, le città prime più richieste si riconfermano quelle di Bologna, Milano, Padova, Firenze e Roma.

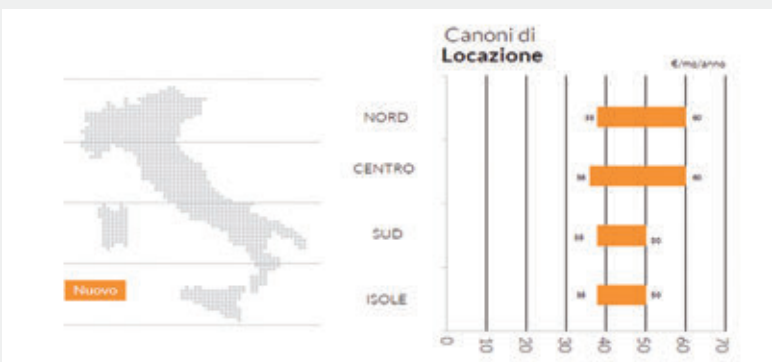
QUAL È L'ATTEGGIAMENTO DEGLI INVESTITORI RISPETTO AL SETTORE LOGISTICO?

Premetto che i rendimenti logistici hanno visto un'importante evoluzione nel corso degli anni. Prima del 2015, infatti, i valori segnavano delle forti crescite, mentre oggi i rendimenti lordi risultano più contenuti soprattutto in location di grande appeal come Milano. Tuttavia, tale tendenza deve essere letta in chiave positiva, poiché essa è la conseguenza di un crescente interesse da parte degli investitori, nazionali e internazionali, che sempre più si orientano sull'asset logistico, ritenuto un'ottima opportunità di investimento.

SUL VERSANTE DEI CANONI, QUAL È L'ANDAMENTO?

Rispetto al secondo semestre 2018, il trend della locazione per gli immobili logistici nuovi risulta generalmente stabile. Tuttavia, notiamo dei valori in leggero rialzo in location prime come Milano (56 euro/mq/anno), Roma (50 euro/mq/anno) e >

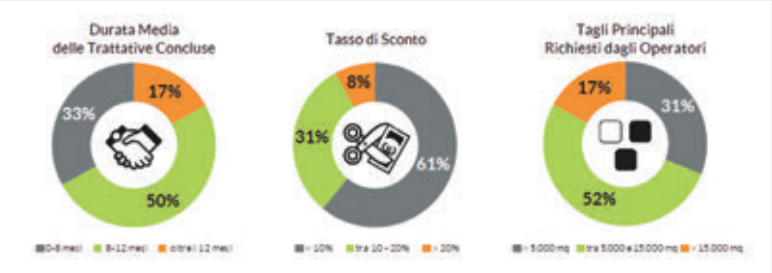
Canoni di locazione — Fonte: World Capital



Sentimento del mercato

Fonte: World Capital

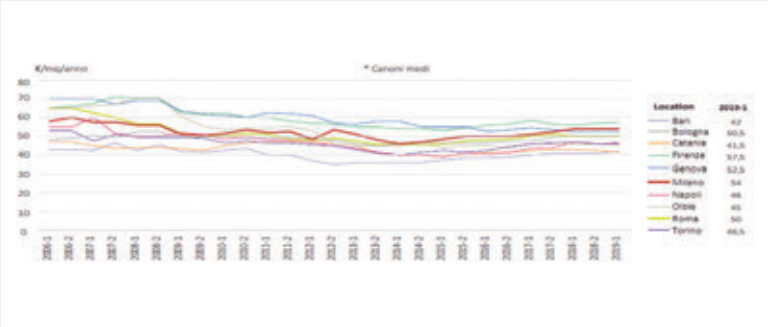
(primo semestre 2019)



Immobili nuovi

Fonte: World Capital

(canoni medi in euro/mq/anno)



Firenze (60 euro/mq/anno), dove la scarsità e l'unicità del prodotto risultano disarmoniche con la domanda sempre più sostenuta di spazi logistici. Oltre a Firenze, la prime rent di 60 euro/mq/anno per gli immobili logistici di nuova costruzione viene registrata nella location prime di Genova. Spostandoci sul resto d'Italia, troviamo interessanti da evidenziare le performance di Trento (53 euro/mq/anno), Venezia, Prato, Napoli e Olbia con 50 euro/mq/anno, Cagliari (45 euro/mq/anno). Anche la locazione degli immobili logistici usati risulta stabile, con valori interessanti nelle location prime di Milano (50 euro/mq/anno), Roma (46 euro/mq/anno) e Firenze (53 euro/mq/anno). La media nazionale dei canoni nel primo semestre 2019 si è attestata invece a 41,07 euro/mq/anno.

SI CONFERMANO E RESTANO STABILI ANCHE LE AREE DI MAGGIOR INTERESSE?

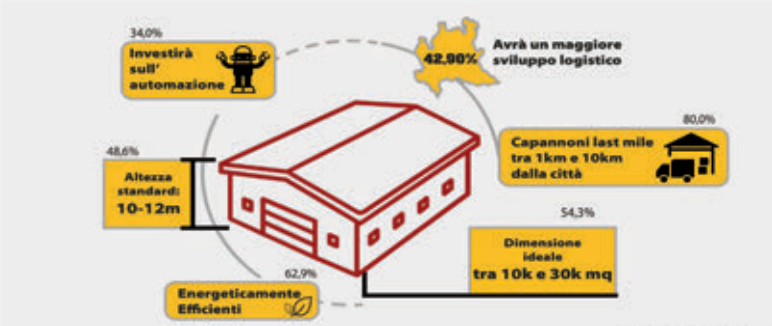
▌Come abbiamo visto, le location prime di Milano, Roma e Firenze risultano essere territori di grande appeal per gli investitori immobiliari, soprattutto per coloro in cerca di immobili ad uso logistico. Altre piazze di particolare interesse per la logistica sono quelle di Bologna e del Veneto. In generale, evidenziamo una forte richiesta per tutte quelle aree in prossimità dei grandi centri urbani, obiettivo da sempre delle attività logistiche e del last miles.

DAL 2006, VOI PUBBLICATE IL BORSINO IMMOBILIARE DELLA LOGISTICA CON LO SCOPO DI TENERE AGGIORNATI GLI OPERATORI SUL MERCATO E SUL REALE VALORE DEGLI IMMOBILI. OGGI, QUESTA PUBBLICAZIONE HA VISTO LA COLLABORAZIONE DI NOMISMA, CON QUALE FINALITÀ?

▌Infatti, la ventisettesima edizione del Borsino ha annoverato il contributo di Nomisma e del suo Italy2Invest, uno strumento informativo che fornisce una valutazione sintetica dell'attrattività dei territori italiani. L'indice I2I racchiude la potenza informativa di oltre 120 variabili riconducibili alle 8 aree tematiche dell'attrattività: ambiente, condizioni socio-economiche, imprese e credito, infrastrutture (dotazioni e spesa), mercato immobiliare, popolazione, pubblica amministrazione e turismo. Anche le aree tematiche (dominio) sono descritte tramite indicatori di sintesi che consentono di individuare gli asset distintivi e caratterizzanti l'attrattività di un dato territorio. Inoltre, tutti gli indici possono assumere valori tra 0 e 100, dove 100 rappresenta la massima attrattività possibile. Facendo esempi concreti, tra le prime location l'indice Italy2Invest premia Milano, Firenze e Bologna, che presentano tutte valori dello score superiori a 60 (rispettivamente 64.7, 61.7 e 61,4).

Operatori e comportamenti futuri

(risultati di un'indagne World Capital)



Grazie a questa nuova sezione dedicata all'indice Italy2Invest di Nomisma oggi il Borsino offre sia agli operatori logistici, che agli investitori immobiliari, un'ampia e approfondita conoscenza delle varie località italiane, misurandone l'appeal in termini di popolazione, ambiente, condizioni socio-economiche, imprese e credito, mercato immobiliare, infrastrutture, pubblica amministrazione e turismo.

AVETE ANCHE CONDOTTO UN'INDAGINE CON GLI OPERATORI SUL FUTURO DEL SETTORE, CON QUALI RISULTATI?

Il 34% degli operatori logistici investirebbe sull'automazione del capannone per lo sviluppo strategico della loro attività. Il 25% invece punterebbe sull'ammodernamento del capannone, mentre il 23,4% sulla formazione delle risorse umane e il 17% degli impianti. Questo il sentiment degli operatori logistici che hanno preso parte alla nostra ultima survey sul futuro del settore e sulle caratteristiche ideali del capannone. Sempre dall'indagine, è emerso che nei prossimi tre anni per il 42,9% sarà la Lombardia a registrare lo sviluppo logistico maggiore, seguita dall'Emilia Romagna con il 28,6% e il Veneto con il 14,3%. Soffermandoci sempre sui capannoni del futuro, invece, la dimensione ideale per il 54,3% degli operatori risulta tra i 10 mila e 30 mila mq, mentre per il 48,6% l'altezza deve essere compresa tra i 10 e 12 metri. Infine, dando uno sguardo anche ai capannoni last mile, abbiamo riscontrato che per l'80% le strutture logistiche saranno posizionate tra uno e dieci chilometri dalla città. In conclusione, possiamo dire che il capannone del futuro deve strizzare l'occhio a una maggiore modernizzazione in termini di tecnologia ed efficienza, con una particolare attenzione alla gestione degli spazi e dei flussi al fine di garantire una veloce operatività. ■

L'indice Italy2Invest di Nomisma

Germania e Cina: si intensificano i rapporti e i commerci

Il terzo Shanghai-Hamburg Business Forum ha sottolineato l'importante livello di collaborazione raggiunto tra i due paesi e ha messo a fuoco, in vari settori, dall'industria alla scienza e alle infrastrutture, nuovi progetti.

di **Carlotta Valeri**

Peter Tschentscher, sindaco di Amburgo, in agosto, ha guidato una delegazione della città-porto tedesca in visita a Shanghai. La delegazione non ha solo rappresentato l'amministrazione della città, ma anche i più importanti ambienti imprenditoriali, politici e scientifici. Quindi, era formata dai "pilastri"dell'economia cittadina, come i rappresentanti della portualità e della logistica, da scienziati della biomedicina, dell'intelligenza artificiale, da protagonisti della scienza e della cultura. Nello stesso periodo si è svolto il terzo Shanghai-Hamburg Business Forum. Un'iniziativa con obiettivi ben definiti: in primo luogo, rafforzare la collaborazione economica e commerciale tra le due città, aumentandone anche gli scambi; potenziare ad alto livello la cooperazione nel settore dello shipping, della logistica e dello sviluppo portuale; potenziare, in particolare, la collaborazione nel settore industriale e manifatturiero, mirando all'introduzione continua di innovazioni tecnologiche; intensificare la collaborazione nel settore dll'Internet of Things.

Veduta di Shanghai

Aprendo il Forum, Tschentscher ha ricordato il "cammino"comune delle due città: "Amburgo e Shanghai sono due città tradizionalmente conosciute per l'importanza dei loro porti e per la loro forza commerciale. Sono due città che hanno molte cose in comune e che si 'conoscono' bene: da più di trentanni hanno stretto una partnerschip che è costantemente cresciuta all'interno di una rete di cooperazioni di successo. Cooperazioni che si sono sviluppate nel campo della scienza e della ricerca e che hanno puntato in maniera particolare a potenziare i rapporti commerciali e di lavoro tra la Cina e la Germania. Camminando e sviluppando i rapporti lungo questa strada, il porto di Amburgo è diventato il gateway cinese per l'Europa: uno ogni tre container che passano attraverso lo scalo di Amburgo viene dalla Cina o vi è diretto; oltre 600 società della nostra città hanno rapporti di lavoro con la Cina e, tra loro, circa 150 hanno rappresentanze in Cina e per la maggior parte a Shanghai. Sull'altro versante, le società cinesi presenti con filiali ad Amburgo sono oltre 500 in importanti settori industriali, come l'aereospazio, l'energia rinnovabile e l'industria 4.0. Anche questo terzo Forum è proiettato verso lo sviluppo, infatti parleremo della mobilità del futuro e delle potenzialità delle applicazioni dell'intelligenza artificiale per le nostre economie e per la nostra industria". La "qualità" dei rapporti tra Amburgo e Shanghai, che poi contraddistinguono quelli tra la Germania e la Cina, è dimostrata dai temi posti in discussione nel Forum. Ad esempio, l'intelligenza artificiale. Su tale tema, per quanto riguarda i

CRESCE L'EXPORT CINESE

Nei primi otto mesi del 2019, secondo i dati pubblicati dalla dogana cinese, le esportazioni del paese, rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, sono cresciute del 3,6%, con un surplus rispetto all'import del 46%. Anche nel mese di agosto l'export è aumentato su base annua del 2,6% (mentre le importazioni hanno avuto una pari flessione). Sempre in agosto l'avanzo della bilancia commerciale si è assestato su 33,7 miliardi di dollari, con un aumento del 41,8% rispetto allo stesso periodo del 2018. L'Unione europea, nel periodo, si è confermata come il miglior partner commerciale della Cina, con un volume di scambi in crescita del 9,7%. A seguire i paesi Asean e gli Stati Uniti (questi ultimi con un calo intorno al 9%). L'amministrazione delle dogane ha anche affermato che gli scambi con i paesi membri dell'iniziativa Belt and Road sono stati in aumento da gennaio ad agosto del 9,9% sul 2018 (l'importo totale di tali scambi raggiunge quasi il 30% dell'intero commercio estero cinese).

sistemi di trasporto, tedeschi e cinesi stanno mettendo insieme una cooperazione tra università, centri di ricerca, operatori del settore, società di informatica e autorità governative per inserire l'intelligenza artificiale nella disciplina del traffico. Nel progetto è prevista la collaborazione della società cinese Neusoft che sta lavorando a nuovi sistemi standard che permettono un "dialogo" continuo tra i veicoli e i semafori. Sistemi che potrebbero migliorare drasticamente i flussi del traffico.

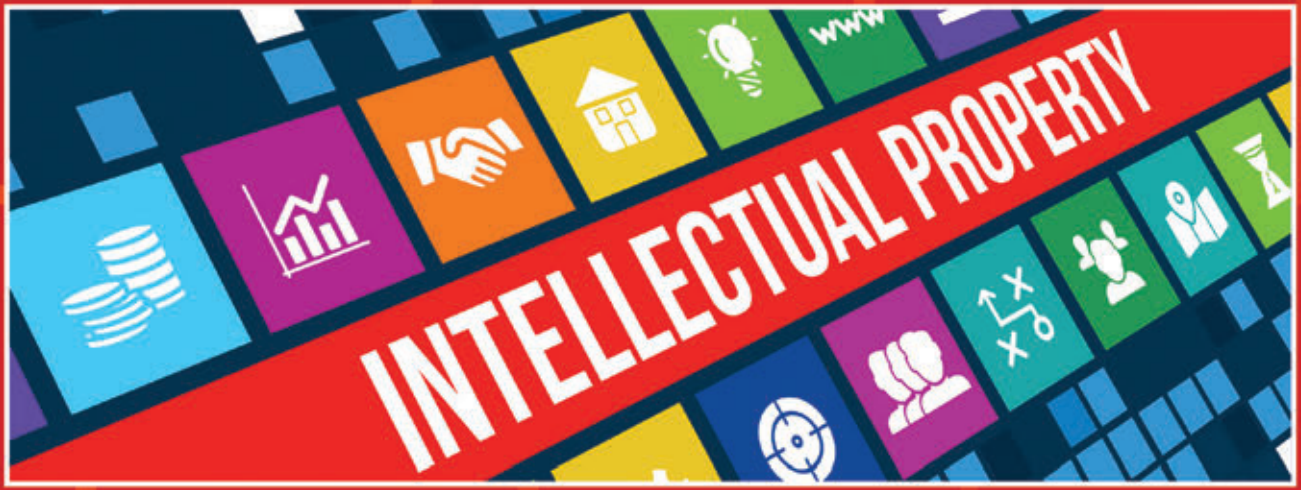
L'impegno maggiore nei rapporti cino-tedeschi è certamente concentrato nel potenziamento e nell'allargamento della cooperazione commerciale. Riprendendo il discorso del sindaco di Amburgo al Forum, "il nostro porto sta diventando, guardando alla Cina, un grande, fondamentale snodo intermodale per il trasporto marittimo e per quello ferroviario. Siamo sempre più inseriti nella Nuova Via della Seta non solo a livello marittimo, ma anche a quello terrestre: più di trenta coppie di treni settimanali collegano il nostro scalo a città cinesi". L'iniziativa cinese Belt and Road è vista in Germania con molto interesse. Secondo quanto sottolinea la camera di commercio amburghese, tanti imprenditori stanno rivolgendo sempre maggiore attenzione al mercato cinese e alle vie di collegamento con il colosso asiatico, chiedendo informazioni ed elaborando opportunità proprio sulla Nuova Via della Seta. Contemporaneamente, come accennavamo in precedenza, la Germania sta diventando sempre più attraente tra gli investitori cinesi che guardano all'estero. I dati dell'Ufficio statistico tedesco confermano questo reciproco interesse tra i due paesi: il commercio bilaterale tra Germania e Cina ha raggiunto nel 2018 i 193 miliardi di euro, il che significa che la Cina si è confermata, per il terzo anno consecutivo, il partner commerciale più importante al mondo della Germania. Questo forte coinvolgimento fra i due paesi sta producendo anche nuovi importanti progetti sempre nell'ambito della Via della Seta: si parla sempre con maggiore insistenza addirittura della realizzazione di un'autostrada a quattro corsie che dovrebbe collegare Amburgo con Pechino: diecimila chilometri per un investimento, che sarebbe sostenuto dalla Banca per lo sviluppo della Cina, di circa dieci miliardi di dollari. Il progetto vedrebbe anche un forte coinvolgimento della Russia e mirerebbe non solo a offrire un nuovo collegamento Europa-Asia per container e merci, ma aprirebbe anche una via turistica di grande interesse. ■

immagine di Amburgo, con al centro il palazzo del municipio

CULTURA FORMAZIONE Assologistica

SEMINARIO GRATUITO RISERVATO AGLI ADDETTI AI LAVORI

TUTELA DEI DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE E RUOLO DELLE DOGANE



Milano, 24 Ottobre 2019 (ore 10.00 - 13.00)

Presso sede di Assologistica, via Cornalia 19 - Milano

RELATORI:

Avv. GIOVANNI MONTANARO, MARGHERITA CERA E FEDERICA BARGETTO
dello Studio Legale RÖDL & PARTNER

TEMI IN DISCUSSIONE:

I DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE

LE ISTANZE DI INTERVENTO DOGANALE A TUTELA DEI DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE

LA SOSPENSIONE ALLO SVINCOLO E IL BLOCCO DELLA MERCE

LA CONCORRENZA SLEALE E LA TUTELA GIURISDIZIONALE NAZIONALE E INTERNAZIONALE

EVENTO PUBBLICO CON OBBLIGO DI REGISTRAZIONE AL SEGUENTE INDIRIZZO:
http://culturaeformazione.assologistica.it/iscrizioni-seminari.html

Per informazioni: Segreteria di Assologistica Cultura e Formazione
Tel. 026691567 - Email: culturaformazione@assologistica.it

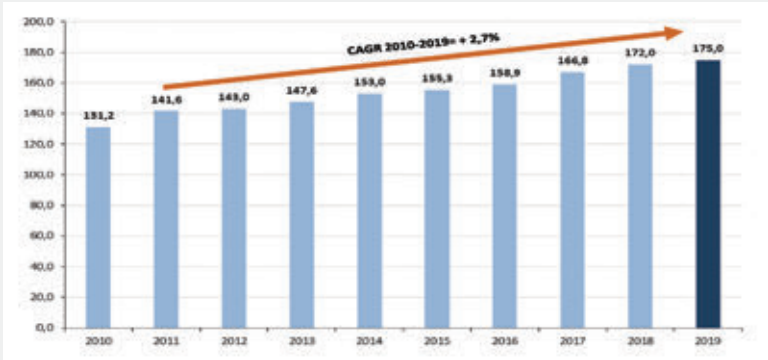
Navi più grandi e alleanze sempre più forti

Mentre prosegue senza sosta la corsa al "gigantismo" navale, il mercato è sempre più gestito e in mano a concentrazioni di armatori.

Il centro studi della Fedespedi ha pubblicato un'interessante analisi economico-finanziaria delle principali compagnie di navigazione. Ne sono state prese in considerazione dieci (ad esclusione della MSC, leader del mercato dopo il Gruppo Maersk,che non rende pubblici i propri bilanci). L'analisi parte dalla considerazione che l'ultimo semestre del 2018 ha registrato una flessione dell'economia mondiale, con un ridimensionamento dei tassi di crescita sia di quelli reali sia di quelli previsti. Per questo motivo, il Fondo monetario internazionale ha stimato la crescita del Pil mondiale per il 2018 al 3,6%, mentre la stima per il 2019 è stata collocata intorno al 3,3% e quella del 2020 al 3,6%. Anche il Wto ha tagliato le previsioni relative al commercio mondiale, portandole dal più 3,7% al 2,6%. Tutto ciò a causa dei motivi di incertezza, specialmente sul tema dei dazi, che stanno caratterizzando lo scenario mondiale. Ciò non toglie, però, che il traffico globale di container nell'anno in corso dovrebbe collocarsi sui 175 milioni di teu con un aumento dell'1,7% rispetto al 2018.

Traffico mondiale container — Fonte: Fedespedi

(dati in milioni di teu, CAGR= incremento medio annuo)



In questo contesto economico globale, a livello delle compagnie armatoriali, continuano i fenomeni della concentrazione e della acquisizione di società e del gigantismo navale (secondo Alphaliners, il 79% delle navi in consegna nel 2019 ha una capacità superiore ai 10 mila teu). Per quanto riguarda la concentrazione delle compagnie, le società coinvolte nelle tre grandi alleanze (2M, The Alliance, Ocean Alliance) controllano l'80% dell'offerta di capacità e il 5% delle navi container, con capacità media per nave di seimila teu. Inoltre, a giugno scorso, anche Hyunday MM è entrata in The Alliance, raggiungendo Hapag Lloyd, Ocean Network Express (che a sua volta già rappresenta una coalizione di società) e Yang-Ming, con un prolungamento dell'intesa al 2030.

Nel 2018, le compagnie analizzate dal centro studi Fedespedi hanno raggiunto in generale risultati soddisfacenti con un aumento del giro d'affari, spesso incrementato da nuove acquisizioni. Le performance sono andate però calando nel secondo semestre, a causa dell'andamento dell'economia. In particolare, la Cosco ha registrato una variazione positiva del fatturato consolidato del 33,1%, la Maersk del 26,3%, l'Hapag Lloyd del 13,9% la GMA-CGM dell'11,2%. Sulla base dei risultati operativi del primo trimestre di quest'anno, l'analisi Fedespedi rileva una tendenza all'aumento del fatturato rispetto allo stesso periodo del 2018, da ascrivere in gran parte alle acquisizioni avvenute nel corso dell'anno. Alcune società, come Cosco, Hapag Lloyd e soprattutto Evergreen migliorano nettamente le loro performance di bilancio, con un consistente aumento degli utili, mentre altre evidenziano perdite. "Da notare - sottolinea l'analisi - che Maersk, senza i significativi utili derivanti dalle cessioni, nel primo trimestre dell'anno ha segnato una perdita di 656 milioni di dollari". ■

euromerci

il mensile della logistica

Home | Notizie | Focus magazzini | Material handling | In primo piano | Dal mercato | Eventi | Immobiliare | Directory | Contatti | Annunci

Assologistica
Associazione nazionale delle imprese logistiche, dei magazzini generali e frigoriferi, dei terminalisti portuali, interportuali e aeroportuali

LA REALE RISPOSTA A TUTTE LE VOSTRE ESIGENZE DI LOGISTICA
T. 02 6691567
www.assologistica.it

CULTURA FORMAZIONE Assologistica

LA DIVISIONE DI ASSOLOGISTICA CHE FA E CREA "CULTURA LOGISTICA"
con corsi, seminari, workshop e convegni
T. 02 66989866
www.assologisticaculturaeformazione.com

I nostri partner

www.easydent.com
800 200 510
CliniceEasyDent

Linde Material Handling
Linde

Via Forlanini 42 - Arcore (MB)
Tel 03962705.1 r.a.
Fax 03962705.50
meregalli@mere.it
www.meregallisrl.it

Ultimissime

Voucher digitalizzazione, via alle domande dal 30/1/2018
08/01/2018
Già dal 15 gennaio sarà però possibile accedere alla procedura informatica e compilare la domanda direttamente dal sito del ministero dello Sviluppo

La rivista

euromerci
IL MENSILE DELLA LOGISTICA
ELPE
LOGISTICA E SOMMINISTRAZIONE PER I NOSTRI PARTNER

2018

NOTIZIE, INTERVISTE, APPROFONDIMENTI E INCHIESTE

Le trovate qui

www.euromerci.it

Indispensabile per tutti gli operatori della supply chain

Tesi di laurea sulla logistica militare

Il tenente dei bersaglieri Vincenzo Giudice ha discusso a Torino la tesi "Organizzazione dei movimenti e dei trasporti militari". Correlatore Eugenio Muzio, presidente della commissione Intermodalità di Assologistica.

Assologistica, nella persona del presidente della commissione Intermodalità Eugenio Muzio, è stata chiamata a essere correlatrice nella tesi di laurea del tenente dei bersaglieri Vincenzo Giudice nella materia "Organizzazione dei movimenti e dei trasporti militari", presentata il 25 luglio scorso, a Torino, presso il Palazzo dell'Arsenale, sede del comando per la formazione e scuola d'applicazione dell'esercito, e per la quale la commissione giudicante dell'ateneo torinese ha espresso una votazione di 110 e lode su 110 con diritto di pubblicazione. Si è trattato di un avvenimento particolarmente significativo in quanto il tenente Giudice ha svolto nel suo elaborato un'ampia disamina delle problematiche inerenti il settore dei trasporti e delle attrezzature dell'esercito con un particolare riferimento all'utilizzo dell'intermodalità per rispondere in chiave molto moderna e funzionale alle esigenze del settore.

I temi trattati. Giudice ha messo in evidenza l'importanza imprescindibile della "globalizzazione" per le connessioni fra le varie parti del mondo e in questo contesto ha posto l'accento sul ruolo che l'intermodalità ha avuto e avrà nelle varie componenti di interscambio a livello mondiale, ivi comprese le problematiche connesse con gli spostamenti dell'esercito. In questo quadro, si è soffermato sul ruolo ricoperto negli interscambi con la Cina, la quale, in assenza dell'intermodalità, mai avrebbe potuto raggiungere i traguardi che si era prefissata. Nella trattazione sono state anche indicate puntualmente le caratteristiche delle unità di carico denominate ILU (nomenclatura inglese) o UTI (nomenclatura europea) idonee a permettere i grandi flussi di traffico.

Perché tutto ciò è indicato come prologo per le tematiche del trasporto militare? La risposta risiede nel fatto che l'esercito è logistica a tutti gli effetti, dai livelli sub-tattici di squadra sino ai massimi livelli strategici di task force. E' infatti un assioma che l'esercito antepone a qualsiasi sua attività la soluzione di questioni logistiche. In questo quadro di visione moderna i container rappresentano lo strumento ideale, poiché caratterizzati dai parametri di velocità, costo, penetrabilità e altresì vantaggiosi in chiave operativa. Il container è di fatti lo strumento ottimale per l'esercito poiché permette di tenere in considerazione il fattore rischio: per i militari movimentare qualcuno o qualcosa non contempla solo il tener conto dei costi o delle distanze, ma anche e soprattutto del livello di rischio che deve assolutamente essere minimizzato. Giudice ha proseguito con una disamina attenta di come l'intermodalità, adeguatamente utilizzata, possa contribuire a migliorare i rapporti fra Stati, caratteristiche militari comprese. Il container per il militare, scegliendo il tipo di trasporto, consente non tanto la soddisfazione di un cliente ma soprattutto di salvare vite umane e di portare a termine una missione con risvolti molto positivi: il tutto in un contesto di rapporti diplomatici con paesi di interesse nazionale.

Nelle foto, immagini di trasporti militari

Una possibile evoluzione. Nella parte conclusiva del suo elaborato, Giudice ha affrontato il tema delle risorse energetiche a livello mondiale. Negli ultimi 45 anni si sono registrate enormi modifiche delle logiche energetiche fino a tempo fa basate su prodotti fossili a prezzi relativamente modesti. Il primo segnale sul tema si ebbe con la crisi del 1973 a seguito della quale i paesi produttori di petrolio quadruplicarono i prezzi di vendita. Da allora è iniziata una rincorsa tecnologica per trovare altre fonti che ha portato negli ultimi venti anni a un crescendo costante dell'utilizzo delle fonti rinnovabili, come nucleare (quasi completamente abbandonato), fotovoltaico, eolico e, forse nel futuro, derivante dalle escursioni delle maree. Giudice, nella tesi, sostiene che la soluzione sempre più valida sia quella delle fonti rinnovabili, perché non solo permetterà in parte di risolvere il problema del surriscaldamento terrestre, ma consentirà, forse, a una miriade di paesi nel mondo di diventare energeticamente autonomi favorendo una evoluzione ulteriore della logistica che potrà portare un contributo a uniformare maggiormente vaste aree mondiali. Se risultati di questa portata saranno realizzabili si potrebbe disporre di interscambi fra Stati che potrebbero contribuire a realizzare mercati più ampi, omogenei e funzionali riducendo quindi in parte le tensioni che attualmente caratterizzano il mondo nel suo complesso. Per concludere una configurazione quale quella sopra evidenziata, potrebbe delinearsi una nuova funzione delle Forze Armate: nel mondo militare l'approccio a qualsiasi cosa avviene in maniera indiscutibilmente semplice: per priorità. Si fa ciò che è prioritario rispetto al resto. Sino ad oggi la priorità è stata lo scambio fra pochi nodi, ora nel futuro la priorità saranno i nodi stessi, o ancor meglio, l'efficace vincolo fra questi. ■

Assologistica, l'Associazione nazionale che tutela e promuove gli interessi della logistica

ASSOLOGISTICA è l'Associazione nazionale delle imprese logistiche, dei magazzini generali e frigoriferi, dei terminal operator portuali, interportuali e aeroportuali.

Scopo principale dell'Associazione è di promuovere e tutelare sia in Italia, sia all'estero l'efficacia e la qualità delle imprese aderenti, nonché l'immagine del sistema logistico nazionale nel suo complesso. La peculiarità di Assologistica è infatti costituita dall'incontro tra i gestori delle infrastrutture per la logistica e gli operatori terzisti che le utilizzano.

Il complesso momento che il settore della logistica sta attraversando, induce a esaminare con estrema attenzione tutti gli scenari possibili e a monitorare con continuità l'evolversi della situazione sia a livello nazionale, sia a livello internazionale.

In tale ottica si è ormai affermata l'esigenza improcrastinabile di formazioni associative compatte e omogenee, al fine di non vanificare gli sforzi compiuti dalle imprese del settore. Una forte rappresentanza di categoria evita, da un lato, l'insorgere di atteggiamenti contraddittori e, dall'altro, la possibilità di interventi concreti, positivi e costruttivi nei confronti delle Istituzioni, del Governo, della Pubblica Amministrazione, delle Parti Sociali e di tutto il mondo imprenditoriale.

Assologistica ha costituito un centro culturale, Assologistica Cultura e Formazione, il quale organizza corsi di formazione per personale dei settori della logistica e della Supply Chain, Workshop, convegni ed eventi a tema.

Per tutti questi motivi è importante, per chi opera nel mondo della logistica, valutare l'opportunità di aderire ad ASSOLOGISTICA.

Per informazioni e ulterori chiarimenti sulla nostra attività contattare:
***ASSOLOGISTICA**: Via Cornalia 19 - 20124 Milano*
Tel. 02 669 1567 oppure 02 669 0319 - Fax 02 667 142 45
www.assologistica.it
milano@assologistica.it
oppure ***roma@assologistica.it***

Assologistica

XPOLogistics

Aggiungi valore alla tua supply chain per il settore fashion

#1 Leader

della logistica del Fashion
e dell'e-commerce

In **XPO Logistics**, sulla base della nostra ventennale esperienza nel settore del Fashion, studiamo soluzioni logistiche cucite su misura ed in linea con le vostre esigenze.

I nostri punti di forza sono:

- **Automazione** capi Appesi-Stesi
- **Ottimizzazione** dei Costi
- Elevati standard di **Qualità**
- Attività a **Valore Aggiunto**

Mettiamo tutta la nostra competenza al vostro servizio. Per superare le vostre sfide logistiche potete contare su un esperto del settore.

Contattateci:

+ 39 02 92 00 3201 | commerciale@xpo.com

it.xpo.com

SOLUZIONI SU MISURA:

- Controllo Qualità
- Reverse Logistics
- E-commerce
- Gestione Materie Prime