

### ILARIA PASTA, TECHNICAL&MARKETING COORDINATOR E CAMILLO MASTROLORENZO, DIRETTORE TECNICO DI KONTRACTOR GRUPPO KOPRON:

“La Divisione Engineering del Gruppo ha cambiato nome e ora si chiama Kontractor. Una decisione maturata per metterne in evidenza la particolare attività e il crescente successo nel settore immobiliare in qualità di General Contractor”



KONTRACTOR

KOPRON

## Recovery Fund: chance decisiva per la convergenza Sud-Nord

EDITORIALE  
RECOVERY FUND  
E LE RIFORME MAI FATTE

DOGANA  
LE CONSEGUENZE  
DELLA BREXIT

LOGISTICA ED EXPORT  
LA RESA EX WORKS:  
UN LIMITE CULTURALE

organizzano



# 17<sup>a</sup> Edizione del Premio **IL LOGISTICO dell'Anno**

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

L'edizione 2021 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

- Corporate Social Responsibility
- Formativo
- Immobiliare
- Internazionalizzazione d'Impresa
- Ricerca e Sviluppo
- Sostenibilità ambientale
- Tecnologico e Logistica 4.0
- Trasportistico (mono o multimodale)
- Circular e Sharing Logistics

Il testo di presentazione può essere in formato PDF, PPT o WORD.

Dovrà esporre in modo chiaro il progetto che viene candidato.

È inoltre richiesto un sunto (abstract) del progetto di massimo una pagina dattiloscritta (2.000 caratteri spazi inclusi).

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **30 Giugno 2021**.

Gli invii vanno effettuati via mail a **ogiola@euromerci.it**

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

---

## IL CAMMINO ITALIANO DEL RECOVERY FUND e le riforme che nessuno ha mai voluto fare

---

ALLA CAMERA DEI DEPUTATI, IL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO MARIO DRAGHI, PRESENTANDO IL PIANO NAZIONALE DI RIPRESA E RESILIENZA, PRIMA DI ENTRARE NEL MERITO DEGLI OBIETTIVI E DELLE CIFRE, HA RIVOLTO UN MONITO AL PARLAMENTO E AI PARTITI CHE SORREGGONO IL GOVERNO, SOTTOLINEANDO CHE IN GIOCO C'È "IL DESTINO DEL PAESE, IL FUTURO DEI NOSTRI FIGLI E NIPOTI". SE NON SI RUSCIRÀ A TRASFERIRE IL RECOVERY FUND IN MANIERA VELOCE ED EFFICIENTE NELLA REALTÀ ITALIANA LA CRISI DEL PAESE SARÀ SENZA USCITA, COME È AVVENUTO PER QUELLA FINANZIARIA DEL 2008-2009 MAI SUPERATA E DELLA QUALE PAGHIAMO ANCORA LE CONSEGUENZE. LA MISSIONE DEL GOVERNO È QUELLA DI RIMODELLARE, "RIGENERARE" L'ITALIA. COMPITO DRASTICAMENTE COMPLICATO ANCHE PERCHÉ DOVRÀ FARE I CONTI CON ALCUNE RIFORME, SULLE QUALI L'UNIONE EUROPEA NON TRANSIGERÀ, CHE SARANNO RIVOLTE A TEMI COME FISCO, AMMINISTRAZIONE PUBBLICA, SEMPLIFICAZIONE, CHE SONO IN ITALIA IN DISCUSSIONE DA DECENNI E ALL'ORDINE DI UN GIORNO CHE NON HA MAI VISTO L'ALBA. AD ESEMPIO, DELLA RIFORMA DEL FISCO SI PARLA, DI FATTO "A VUOTO", AD OGNI CAMBIO DI GOVERNO, ININTERROTTAMENTE DAL PRIMO GOVERNO BERLUSCONI, UN'ERA FA. DRAGHI, ALLA FINE DEL SUO DISCORSO ALLA CAMERA, HA DIMOSTRATO DI CONOSCERE BENE LE DIFFICOLTÀ E DI SAPERE DOVE SIANO GLI OSTACOLI, QUANDO HA SOTTOLINEATO CON FORZA CHE L'IMPORTANZA DEGLI OBIETTIVI CHE IL PAESE SI STA PONENDO "DEVE RUSCIRE A VINCERE SU CORRUZIONE, IGNORANZA, STUPIDITÀ E INTERESSI DI PARTE". NON FACILE, PERCHÉ CORRUZIONE, IGNORANZA, STUPIDITÀ E INTERESSI DI PARTE SONO STATI I PRINCIPALI RESPONSABILI DEL NOSTRO DISASTRO SOCIOECONOMICO. SARÀ POSSIBILE RIFORMARE L'AMMINISTRAZIONE PUBBLICA, LA NOSTRA BUROCRAZIA, CHE SARÀ L'ASSE PORTANTE DEL RECOVERY FUND? NOI VIVIAMO UN "DISASTRO BUROCRATICO": NELL'EUROZONA, LA NOSTRA BUROCRAZIA È LA PIÙ INEFFICIENTE DI 19 PAESI, DAVANTI SOLO (E DI POCO) ALLA GRECIA. PER NON PARLARE DELLA CORRUZIONE, DOVE SIAMO AL 25° POSTO SU 31 PAESI EUROPEI (CI BATTE SOLO QUALCHE PAESE DELL'EST ORFANO DELL'URSS E STORICAMENTE IGNARO DI VALORI DEMOCRATICI). MOLTO PROBABILMENTE IL RECOVERY FUND "CAMMINERÀ" IN UNA PALUDE PIENA DI SABBIE MOBILI. LA SPERANZA È CHE NON AFFONDI...

# 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

**GLI EFFETTI DIFFERENZIATI  
DELLA PANDEMIA SULLE IMPRESE**

**10**

## Conseguenze della Brexit

**LA NUOVA ORIGINE PREFERENZIALE  
NEGLI SCAMBI TRA LA UE E L'UK**

**32**

## Cover

**KONTRACTOR, NUOVO BRAND KOPRON  
CON SUCCESSO SUL MERCATO IMMOBILIARE**

**34**

## Economia e Mezzogiorno

**L'AGROALIMENTARE ITALIANO:  
TRA TRADIZIONE E INNOVAZIONE**

**37**

## Mezzogiorno

**RECOVERY FUND: CHANCE DECISIVA  
PER LA CONVERGENZA SUD-NORD**

**40**

## Primo Piano

**OPSI: LA MISSIONE E' AIUTARE I CLIENTI  
A RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI**

**48**

## Export e logistica

**LA RESA EX WORKS, UN LIMITE  
CULTURALE DELLA NOSTRA INDUSTRIA**

**53**

## Logistica urbana

**UNA PROPOSTA PER MILANO  
PREMIATA A LIVELLO INTERNAZIONALE**

**55**

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

**4**

**NEWS**

**12**

**DALLE AZIENDE**

**16**



*Le difficoltà economiche che stanno colpendo un numero in aumento di famiglie da nord a sud non sono causate solo dalla pandemia, ma anche dal fatto che l'Italia non si è ripresa dalla precedente crisi finanziaria (il servizio a pag. 8)*



*Il settore agroalimentare ha dimostrato anche nella pandemia la sua vitalità, confermando di essere uno dei cardini della nostra economia. Occorrono però interventi che ne migliorino la governance e la logistica (il servizio a pag. 37)*

# VANTAGGIO

Da oltre 20 anni, cerchiamo di sorprendervi con edifici innovativi e sostenibili e con un servizio clienti dedicato. Sviluppiamo edifici chiavi in mano secondo le vostre esigenze, affiancandovi dalla progettazione fino alla consegna.

Che si tratti di competenza, di proattività o di soluzioni su misura: il vantaggio è...

**MADE IN PROLOGIS**



## Una lenta ripresa

Secondo le stime Istat, a marzo scorso la produzione industriale è leggermente diminuita (meno 0,1%) rispetto al mese precedente. Un risultato che rispecchia quello registrati a febbraio su gennaio, il che indica che nel secondo e terzo mese dell'an-

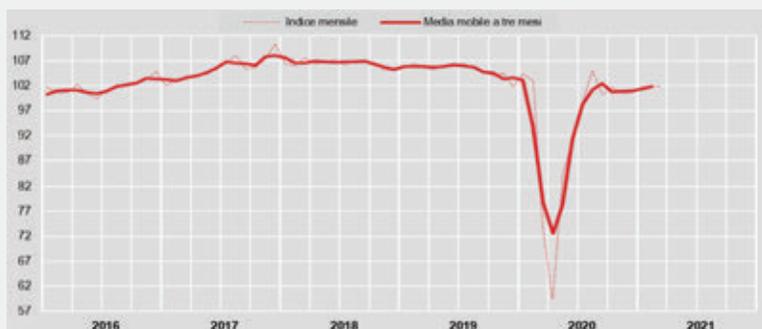


no il livello della produzione industriale è stato più o meno stazionario, mentre si era avuta una crescita consistente a gennaio su dicembre 2020. Tutto ciò indica le attuali difficoltà che incontra l'industria a ripartire. Infatti, il dato del primo trimestre 2021 è solamente superiore dello 0,9% in confronto agli ultimi tre mesi del 2020. Inoltre, il risultato di marzo 2021 risulta inferiore dell'1,2% rispetto a febbraio 2020, ossia il mese precedente al diffondersi della pandemia. Da segnalare, infine, il dato della diminuzione tra marzo e febbraio 2021 della produzione industriale nel settore dei beni di consumo, con una flessione dell'1,5%. In termini tendenziali, ossia rispetto a marzo del 2020, mese che registrò le prime chiusure di attività industriali a causa del lockdown, l'indice, corretto per gli effetti di calendario (nel marzo 2020 ci fu un giorno lavorativo in più) ha segnato un forte aumento: più 37,7%. In particolare, vi è stato quasi un raddoppio nella fabbricazione di mezzi di traspor-

### Andamento della produzione industriale

Fonte: ISTAT

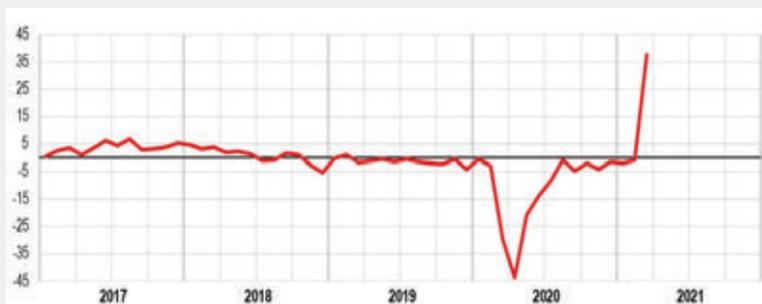
(genn. 2016-mar. 2021, base 2015=100)



### Variazioni della produzione industriale

Fonte: ISTAT

(genn. 2017-mar. 2021, variazioni % tendenziali, base 2015=100)



### La finanza pubblica

Fonte: ISTAT

(2016-2020, valori %)





## Scopri il servizio di riduzione della **tassa sui rifiuti di 2A**

Tra i suoi numerosi servizi, 2A offre anche consulenza in merito alla **riduzione sulla tassa rifiuti**, con l'immediata conseguenza di un risparmio economico annuale.

### COME FUNZIONA?

- ☺ **Check-up totalmente gratuito** per verificare se la tua attività ha i requisiti per richiedere al Comune la detassazione.
- ☺ **Nessun risparmio = nessun costo.** Il nostro servizio richiede una percentuale solo in caso di risparmio effettivo.
- ☺ Richiedi il **rimborso fino a 5 anni** in caso di imposte versate in eccesso rispetto al dovuto.

2A è in grado di offrire anche **consulenza di carattere tecnico legale** per qualsiasi necessità relativa al tributo, come la **denuncia in caso di nuovo insediamento**, o la consulenza in caso di **ricezione di avvisi di accertamento**.

**UNA PROPOSTA COSÌ NON SI PUÒ "RIFIUTARE". → AFFIDATI A 2A.**

**2A** GROUP  
HSQE TRAINING ENERGY

↳ Sicurezza sul lavoro  
↳ Qualità  
↳ Ambiente  
↳ Sostenibilità

↳ Energia  
↳ Formazione  
↳ Outsourcing  
↳ management

**2a-group.it**

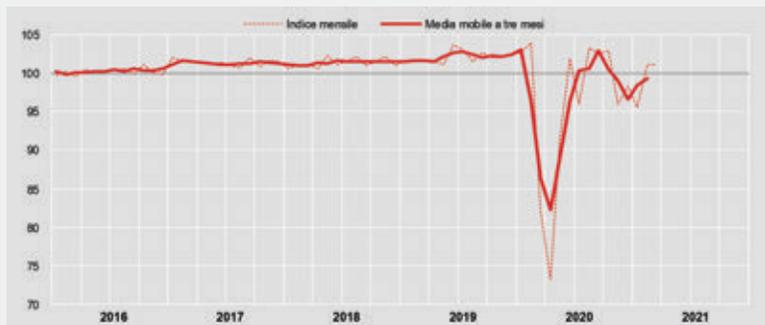


scopri di più

## Andamento del commercio al dettaglio

Fonte: ISTAT

(genn. 2016-mar. 2021, variazioni % tendenziali, base 2015=100)



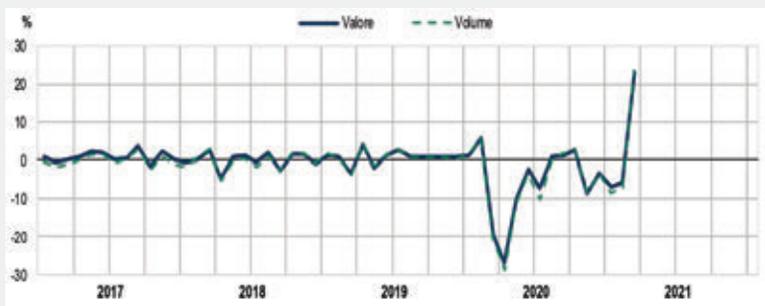
to (sette che ha segnato una crescita del 102,1%). Il medesimo andamento si è registrato nel settore delle vendite al dettaglio: nel primo trimestre del 2021, le vendite sono aumentate solo dello 0,2% in valore e sono calate dello 0,3%



## Variazioni del commercio al dettaglio

Fonte: ISTAT

(genn. 2017-mar. 2021, variazioni % tendenziali, base 2015=100)



in volume (causa la flessione delle vendite di prodotti non alimentari), rispetto agli ultimi tre mesi del 2020. Anche in questo settore, a marzo 2021 rispetto allo stesso mese del 2020, è stata registrata una importante crescita: 22,9% in valore e 23,5% in volume. Tale risultato è stato causato in particolar modo dalle vendite dei beni non alimentari che hanno registrato un fortissimo aumento sia in valore sia in volume (rispettivamente più 49,7% e più 50,3%); in crescita, seppur in modo ben più contenuto, anche le vendite dei beni alimentari (più 3,7% in valore e in volume). Infine, un dato positivo: ad aprile il clima di fiducia delle imprese è aumentato per il quinto mese consecutivo, anche se il livello raggiunto dall'indice (97,3) è stato ancora leggermente inferiore a quello precedente la pandemia. L'aumento è diffuso a tutti i settori ed è più marcato per l'industria manifatturiera e per il commercio. Anche l'indice di fiducia dei consumatori è in aumento, dopo il calo registrato a marzo.

## Fiducia delle imprese

Fonte: ISTAT

(genn. 2012-apr. 2021, per settore di attività, base 2010=100)



LES ECHOS

## Recovery Fund: la Francia critica i ritardi dell'Unione

Bruno Le Maire, ministro francese dell'Economia, ha ripetutamente criticato la lentezza con cui l'Unione europea sta portando avanti il programma dei versamenti dei fondi destinati al rilancio e alla ripresa economica dei paesi membri. "Il primo chèque europeo sarebbe dovuto arrivare all'inizio dell'estate 2021, secondo quando concordato a livello politico nel luglio 2020, e questo ho promesso ai francesi. Invece è slittato a settembre. Fatto deprecabile sia perché io tengo molto a mantenere quanto prometto sia perché l'Unione europea deve capire che non possiamo aspettare e che dobbiamo poter disporre dei fondi subito, la storia non aspetta: la crescita serve adesso, il 'rilancio' serve adesso, nel 2022 o nel 2023 sarà troppo tardi, la Cina e gli Stati Uniti ci saranno già passati avanti. Occorre assolutamente che l'Unione acceleri le procedure", ha sottolineato più volte il ministro. Il problema della "lentezza" sta proprio nelle "procedure": i fondi non potranno essere erogati fino a quando tutti i 27 paesi membri non avranno dato il loro assenso. Mancano all'appello ancora dieci paesi, qualcuno con particolari problemi, come la Polonia, che ha posizioni politiche differenti sull'argomento e che ha rinviato la sessione di ratifica. In totale, la Francia dovrà ricevere dall'Unione 40 miliardi di euro per alimentare il piano di rilancio che è stato presentato dallo stesso presidente Macron nel settembre 2020. Il piano, complessivamente, conterà su 100 miliardi di euro dei quali 60 saranno a carico dello Stato. Circa la metà dei fondi europei saranno destinati alla "transizione ecologica". In particolare, 5,8 miliardi di euro saranno destinati alla riconversione energetica, 6,5 a infrastrutture per la mobilità "verde", 5,1 per le energie e le tecnologie "verdi", con particolare attenzione allo sviluppo dell'idrogeno. Un quarto dei fondi sarà invece destinato allo sviluppo delle tecnologie digitali. 2,4 miliardi saranno destinati al progetto per la "sovranità tecnologica", ossia allo sviluppo di tecnologie strategiche per contrastare su questo terreno Cina e Stati Uniti. ■



NOTIZIE, INTERVISTE,  
APPROFONDIMENTI E INCHIESTE

Le trovate qui

[www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)

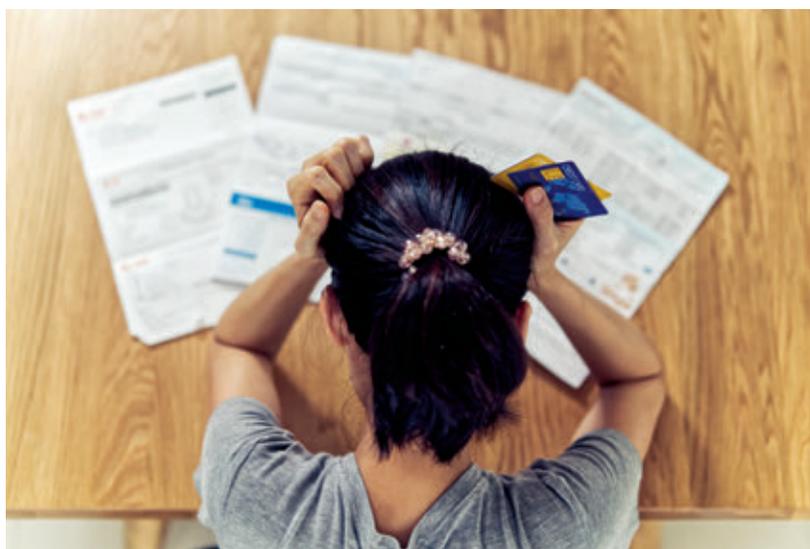
Indispensabile per tutti  
gli operatori della supply chain

# Una crisi economica che ha radici lontane

La pandemia ha fortemente aggravato una situazione di difficoltà delle famiglie italiane che è andata peggiorando sin dalla crisi del 2008.

di **Valerio di Velo**

**L'**Istat ha condotto un'indagine tra il 12 dicembre 2020 e il 15 gennaio 2021 sulla situazione economica delle famiglie italiane. Il risultato non è stato confortante: complessivamente, più di 11 milioni di persone (ossia il 22,2% del totale) hanno avuto difficoltà a far fronte alle proprie scadenze economiche e tra queste oltre tre milioni hanno incontrato problemi nell'affrontare le spese alimentari. In particolare, il 6,7% di queste persone non ha potuto pagare l'affitto, il 6,3% non è stato in grado di far fronte alla scadenza di un mutuo o alle rate del rimborso di un pre-



*Nel Mezzogiorno, alla fine del 2020, il 14,4% delle persone non è riuscita a far fronte alla spesa per le bollette, mentre al nord sono state il 7,4% e al centro il 4,4%*



stito, il 13,9% non ha affrontato una spesa imprevista, infine, il 13,4% ha avuto problemi con il saldo delle bollette (l'11,8% ha dovuto rimandarne il pagamento e il 9,1% non è riuscito proprio a pagarle). La quota di chi ha avuto problemi è risultata variabile secondo aree geografiche: le situa-

zioni più critiche si sono verificate nel Mezzogiorno, dove il 30,7% dei cittadini ha avuto problemi contro il 18,4% nel nord e il 17,0% nel centro. Ed è sempre nel Mezzogiorno che la concomitanza di più problemi (spesa alimentare, affitto, rimborso prestiti, spese per vacanze, pagamento bollette, ecc.) ha presentato la frequenza più elevata, spesso doppia rispetto al centro-nord.

**Un altro dato Istat significativo** sulla situazione economica delle famiglie italiane riguarda il numero di quelle considerate in "povertà assoluta".

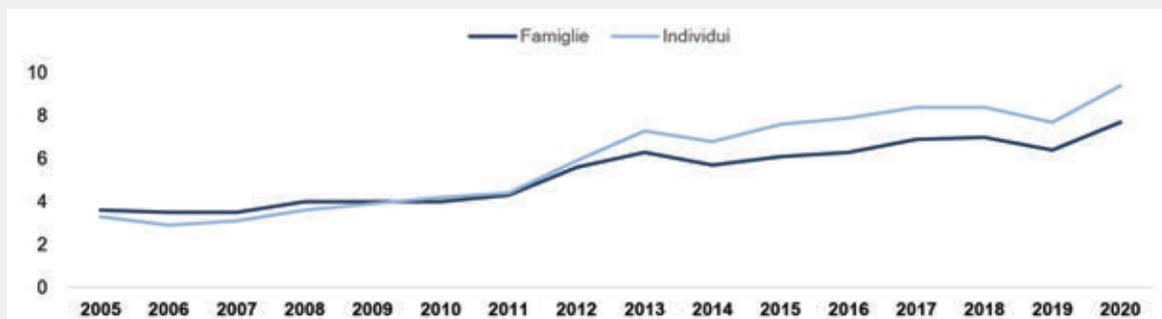
Numero che nel 2020 è aumentato sul 2019 di 335 mila unità. L'Istat considera che il numero di cittadini



## Andamento della povertà assoluta

Fonte: ISTAT

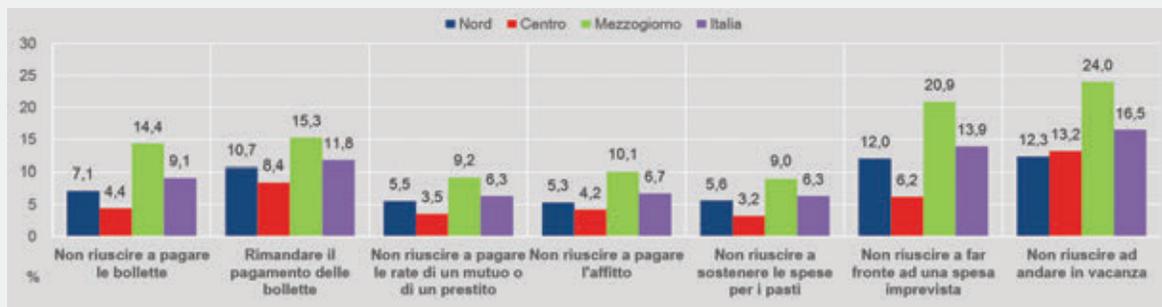
(2005-2020, valori %)



## Le difficoltà economiche

Fonte: ISTAT

(dic. 2020-genn. 2021, per 100 persone della stessa area geografica)



in povertà assoluta sia aumentato nel 2020 sul 2019 di oltre un milione. L'incremento è maggiore nel nord del paese e riguarda 218 mila famiglie (7,6% da 5,8% del 2019), per un totale di 720 mila individui. Peggiorano anche le altre ripartizioni ma in misura meno consistente. Ciò è avvenuto perché nel 2020 l'incidenza di povertà assoluta è cresciuta soprattutto tra le famiglie con la persona di riferimento occupata (7,3% dal 5,5% del 2019). Si tratta di oltre 955 mila famiglie in totale, 227 mila famiglie in più sul 2019. Tra queste

ultime, oltre la metà ha come persona di riferimento un operaio o assimilato (l'incidenza passa dal 10,2 al 13,3%), oltre un quinto un lavoratore in proprio (dal 5,2 al 7,6%). Un dato questo che sottolinea la fragilità della nostra economia e della nostra occupazione: un gran numero di occupati vivono borderline, esposti pericolosamente a qualunque evento esogeno.

**Se si osserva il grafico** dell'andamento della povertà assoluta in Italia dal 2005 a oggi, si vede come la curva sia per le famiglie sia per gli individui è

stata costantemente in ascesa, specialmente da dopo la crisi finanziaria del 2008-2009. Il paese non ha mai recuperato da allora, a differenza di quanto fatto dagli altri paesi dell'Unione europea. La pandemia coronavirus ha, quindi, colpito una società e un'economia già strutturalmente deboli. Un'altra dimostrazione viene dal fatto che a risentire maggiormente delle difficoltà economiche in Italia nel 2020 sono state le classi di età sotto i 65 anni: quelle che sono sul mercato del lavoro, con forti problematiche per i più giovani e per le donne. ■

# Gli effetti differenziati della pandemia sulle imprese

Una “mappa della solidità” delle imprese indica che circa il 45% di esse è strutturalmente a rischio: esposte a una crisi esogena, subirebbero conseguenze tali da metterne seriamente a repentaglio l’operatività.

di **Carlo Sestieri**

**N**el 2020, il prodotto interno lordo italiano, come noto, è calato sul 2019 dell’8,9%. Su tale flessione hanno notevolmente inciso i provvedimenti di lockdown introdotti durante i primi mesi dell’anno in Italia e all’estero. In particolare, secondo alcune valutazioni, la flessione complessiva del valore aggiunto sarebbe stata determinata per circa tre quarti dal crollo della domanda finale interna (soprattutto nel terziario) e per meno di un quinto dalla caduta della domanda estera, la cui inciden-

annuo è risultato leggermente più accentuato per i servizi rispetto alla manifattura, ma è proprio nel terziario che la pandemia ha manifestato gli effetti più drammatici, in particolare nei comparti legati al turismo. La composizione merceologica e geografica delle esportazioni settoriali non ha subito variazioni di rilievo, se non nelle settimane interessate dalle chiusure amministrative, in occasione delle quali si è osservato un marcato aumento dell’incidenza dei beni farmaceutici, alimentari e chimici, riassorbito nell’arco di pochi mesi.

Anche dai risultati di indagini qualitative ad hoc è emerso che tra gli imprenditori è prevalsa la percezione di una interruzione solo temporanea dei flussi commerciali e delle catene del valore, che ha portato a modificare solo marginalmente sia le tipologie dei prodotti venduti all’estero sia il numero di fornitori esteri.

**A livello d’impresa l’eterogeneità** degli effetti prodotti della crisi è stata massima. Le recenti indagini Istat sugli effetti dell’emergenza sanitaria hanno mostrato che a novembre



za è però stata elevata in alcuni settori manifatturieri.

**L’impatto della crisi sui settori** produttivi è stato estremamente eterogeneo, anche a causa della selettività dei provvedimenti di contenimento del contagio. Il calo del fatturato

*La crisi globale ha colpito l’export della manifattura: meno 12,6% per i macchinari, meno 19,5% per il tessile, abbigliamento e pelli e meno 11,6% per i mezzi di trasporto*



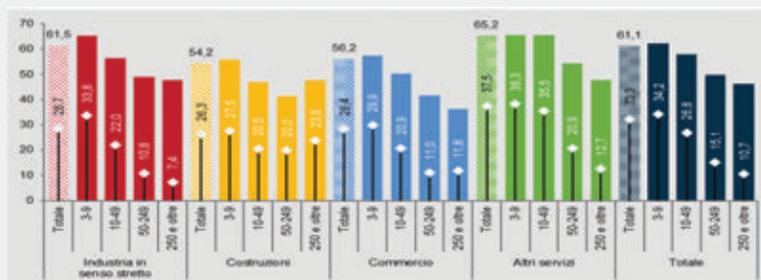
2020 quasi un terzo delle imprese considerava a rischio la propria sopravvivenza, oltre il 60% prevedeva ricavi in diminuzione e solo una su cinque riteneva di non avere subito conseguenze o di aver tratto beneficio dalla crisi. Sempre secondo queste indagini, inoltre, nonostante uno scenario in miglioramento, le prospettive di ripresa per il 2021 sono limitate: meno di una impresa su cinque ha previsto una normale prosecuzione dell'attività nella prima metà dell'anno. C'è, però, da tener conto che la crisi ha colpito soprattutto le imprese di piccola e piccolissima dimensione.

**Alla crisi le imprese** hanno reagito in modo molto differenziato: circa il 30% è rimasto "spiazzato", non essendo stato in grado di elaborare una strategia di difesa; un quarto ha reagito introducendo nuovi prodotti, diversificando i canali di vendita e di fornitura (anche attraverso il passaggio a servizi on line e di eCommerce) e intensificando le relazioni produttive con altre imprese; un quinto ha riorganizzato profondamente processi e spazi di lavoro, orientandosi verso la transizione digitale o l'adozione di nuovi modelli di business. L'esigenza di distanziamento sociale e l'affermarsi dello smart working hanno infine favorito la diffusione di investimenti in server cloud e postazioni di lavoro virtuali e di quelli in software per la gestione condivisa di progetti. Verso la fine del 2020, vi è stato un nuovo elemento di differenziazione fra le imprese. Infatti, il recupero dei flussi di commercio estero ha divaricato la performance di chi era in grado di intercettarlo da quella di chi operava esclusivamente in Italia. In particolare, una partecipazione ai

## La crisi delle imprese

Fonte: ISTAT

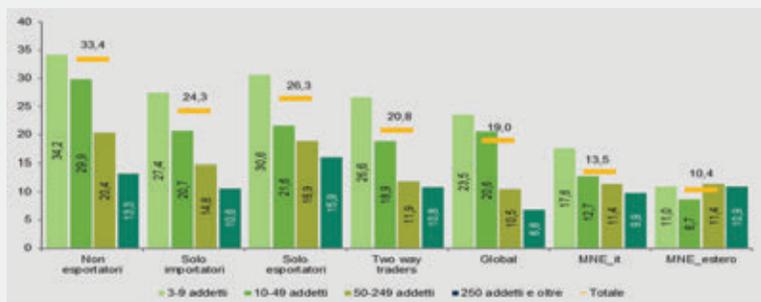
(2020, imprese con riduzione del fatturato oltre il 10% e a rischio operativo per settore e numero addetti, valori %)



## Imprese manifatturiere a rischio operativo

Fonte: ISTAT

(2020, per grado internazionalizzazione e numero di addetti, valori %)



Global: imprese che esportano almeno in cinque paesi extra Ue; MNE\_It: multinazionali a controllo italiano; MNE\_estero: multinazionali a controllo estero

mercati internazionali realizzata in forme complesse (ad esempio, l'appartenenza a gruppi multinazionali) ha teso ad associarsi a una minore diffusione di elementi di vulnerabilità. La pandemia ha anche accentuato il divario tra i "sentieri" di sviluppo delle imprese: quelle che prima della crisi risultavano più dinamiche (ad esempio, per investimenti in organizzazione, capitale umano, tecnologia) sono sembrate reagire meglio, attraverso la riorganizzazione produttiva,

l'introduzione di nuovi beni, l'avvio di nuove relazioni con altri soggetti, l'intensificazione della transizione digitale. Una "mappa della solidità" delle imprese indica che circa il 45% di esse, specie nei settori con poca tecnologia, è a rischio: esposte a una crisi esogena, subirebbero conseguenze tali da metterle a repentaglio l'operatività. All'opposto, solo l'11% risulta solido, ma genera quasi la metà dell'occupazione e oltre due terzi del valore aggiunto.

## Ansfsa: serve una nuova cultura della sicurezza

L'Agenzia nazionale per la sicurezza delle ferrovie e delle infrastrutture stradali e autostradali-Ansfsa ha presentato la prima relazione annuale che ha messo in luce un importante obiettivo: l'esigenza di lavorare per una nuova cultura per la sicurezza delle infrastrutture italiane e per sviluppare un sistema dinamico, basato sulla prevenzione e sulla chiarezza delle competenze. Il ministro delle Infrastrutture e della Mobilità sostenibili, Enrico Giovannini, che ha assistito alla presentazione, ha sottolineato: "Ritengo necessario un investimento straordinario per assicurare l'efficienza delle infrastrutture e la sicurezza dei cittadini. L'innovazione tecnologica e dei materiali può consentire un salto di qualità nella gestione delle reti infrastrutturali, ma va accompagnato con un ampio cambiamento di visione che si traduce nella nuova cultura della sicurezza di cui l'Ansfsa si sta facendo garante, attraverso



la costruzione di un modello uniforme per la gestione, la manutenzione e la messa in sicurezza della totalità delle nostre infrastrutture, sia stradali che ferroviarie". L'Agenzia, nata con il decreto Genova all'indomani del crollo del Ponte Morandi e operativa dal 30 novembre scorso, ha incorporato l'Ansf, l'Agenzia per la sicurezza delle ferrovie, facendo proprio il know how sviluppato in ambito ferroviario, anche con l'obiettivo di trasferirlo al settore delle infrastrutture stradali, autostradali e dei trasporti rapidi di massa. Nel 2020 sono stati compiuti i passi principali per l'operatività amministrativa del nuovo ente: dalla nomina del direttore alla definizione dello statuto e regolamento di amministrazione fino alla designazione dei dirigenti generali e degli organi di vertice. È stata anche indetta una selezione pubblica per il primo contingente di personale

che oggi si attesta a 164 unità contro le 569 previste dalla legge. L'Agenzia, che si articola in due direzioni generali, ha il compito di promuovere la sicurezza su circa 840 mila chilometri di strade ai quali si aggiungono 17.530 chilometri di ferrovie nazionali e regionali. "Il nostro impegno - ha spiegato il direttore Fabio Crocchio - si traduce in un crescente coinvolgimento dei gestori delle infrastrutture e delle aziende di trasporto che con Sistemi di gestione della sicurezza certificati dovranno programmare la manutenzione e il controllo dei rischi nella loro area di competenza. L'Ansfsa promuoverà una sicurezza proattiva e costante su questi processi".

## Autotrasporto in Europa: inizio anno positivo

Secondo il Barometro dei trasporti TimoCom - calcolato sulla base degli inserimenti di carichi e offerte di trasporto rilevati in 46 paesi europei - il nuovo anno si è aperto con un calo stagionale del 16% nel gennaio 2021 rispetto al mese di dicembre 2020. Tuttavia, è stato registrato un aumento complessivo di quasi un milione di inserimenti di carichi rispetto allo stesso mese dell'anno scorso, ancora prima che gli effetti della pandemia di Covid-19 andassero a pesare sull'economia, con un conseguente lockdown a livello europeo. Questo aumento su base annua si è intensificato ancor di più nel mese di febbraio 2021, in cui si sono registrati oltre 3 milioni di inserimenti di carichi in più rispetto al 2020. Nell'ultimo mese del primo trimestre, questo valore si è attestato a più di 6 milioni di inserimenti di carichi rispetto allo stesso mese del 2020. Tradotto in cifre, l'aumento di inserimenti di carichi nel primo trimestre del 2021 rispetto allo stesso periodo del 2020 è stato pari a più 13% a gennaio, più 80% a febbraio e più 91% a marzo, con un incremento trimestrale complessivo pari al 58%. Tuttavia, il mese di marzo dello scorso anno ha segnato il punto di svolta a causa del lockdown in Europa, determinando un blocco della produzione per gran parte delle aziende e un crollo dei quantitativi consegnati, fatta eccezione per il commercio al dettaglio alimentare. Facendo un confronto tra marzo 2021 e marzo 2019 (un periodo privo di condizioni di eccezionalità), in termini di inserimenti di carichi, si può constatare che l'aumento degli inserimenti di carichi del 138% nel mese di marzo 2021 è ancora superiore alla media. Di conseguenza, la quantità di inserimenti di carichi non solo si è ripresa dalle fluttuazioni legate alla crisi, ma è addirittura aumentato rispetto ai livelli pre-Covid. Rispetto allo stesso periodo del 2020, il volume di trasporti interni in Germania, in termini di carichi



inserirli, ha registrato un andamento estremamente positivo all'inizio del 2021: più 5% a gennaio, più 104% febbraio, più 114% a marzo. Anche il mercato interno in Francia ha registrato un significativo andamento al rialzo nel primo trimestre dell'anno. Per quanto riguarda l'Italia, invece, dopo un gennaio e febbraio che hanno sostanzialmente ricalcato l'andamento dello scorso anno, il mese di marzo ha fatto parimenti registrare una fortissima crescita nelle richieste di trasporto sul mercato nazionale, con un più 52% rispetto a marzo 2020.

## Il cliente è ancora al centro dell'attenzione?

Da un nuovo studio Ricoh emerge come quasi un terzo dei dipendenti delle aziende europee non riesca a dedicare tempo ai clienti a causa dell'aumento del carico di lavoro e di un numero eccessivo di riunioni. Le performance finanziarie delle aziende di tutta Europa potrebbero subire un drastico calo anche a causa di un peggioramento della Customer Experience, dovuto al fatto che i lavoratori non riescono a seguire i clienti



in modo adeguato. Questo è quanto emerge da una nuova ricerca Ricoh che ha coinvolto 952 dipendenti di aziende europee con un organico di oltre mille unità. Il 22% del campione d'indagine ha affermato che a seguito della pandemia la propria impresa ha iniziato a registrare una perdita di utili anche a causa di una maggiore insoddisfazione da parte dei clienti. Un fatto che si è registrato nonostante molti dipendenti abbiano moltiplicato gli sforzi e lavorato un numero maggiore di ore rispetto a quanto normalmente avviene. Quasi un terzo degli intervistati (31%) ha dichiarato infatti di essere oberato e di non riuscire a focalizzarsi su attività a valore aggiunto. Inoltre, la percentuale di dipendenti che avverte la pressione di dover essere disponibile e online anche al di fuori dell'orario lavorativo è aumentata del 38% rispetto allo scorso aprile. Gli intervistati hanno dichiarato che, in media, per un terzo della propria giornata lavorativa (32% delle ore) sono impegnati in attività di carattere amministrativo e in riunioni, ovvero il doppio del tempo (16%) dedicato a processi e a innovazioni che potrebbero portare benefici all'azienda e migliorare l'esperienza dei clienti.

## Export/import extra Ue in aumento a marzo

A marzo 2021, l'Istat stima, per l'interscambio commerciale con i paesi extra Ue, un aumento congiunturale per entrambi i flussi, più ampio per le importazioni (più 6,8%) rispetto alle esportazioni (più 2,5%). L'aumento su base mensile dell'export è dovuto soprattutto all'aumento delle vendite di energia (più 65,2%) e beni intermedi (più 3,5%). Dal lato dell'import, tranne che per i beni strumentali (meno 5,1%), si rilevano incrementi congiunturali diffusi, i più marcati per energia (più 23,4%) e beni di consumo non durevoli (più 7,6%). Nel primo trimestre 2021, rispetto al trimestre precedente, l'export diminuisce dello 0,7%, per effetto principalmente del calo delle vendite di beni strumentali (meno 4,4%). Sempre a marzo 2021, l'export aumenta su base annua del 23,1%. L'aumento, diffuso a tutti i raggruppamenti principali di industrie, è particolarmente ampio per beni di consumo durevoli (più 59,3%), energia (più 38,9%) e beni strumentali (più 34,1%). La stima del saldo commerciale a marzo 2021 è pari a più 4.797 milioni (più 5.073 a marzo 2020). Aumenta l'avanzo nell'interscambio di prodotti non energetici (da più 7.053 milioni per marzo 2020 a più 7.470 milioni per marzo 2021). In particolare, per l'export, si segnala un forte aumento verso la Cina (più 47% su base annua).

# L'eCommerce continua a crescere

Sempre più duro il confronto tra le imprese logistiche per soddisfare i clienti.

L'impresa logistica Lone Star Overnight-LSO, con sede a Austin, Texas, Usa, negli ultimi trent'anni è diventata leader nel Southwest del paese nella consegna di pacchi a domicilio e svolge questo servizio per l'80% della popolazione dell'Oklahoma, dell'Eastern New Mexico e del Western Louisiana. L'impresa ha annunciato che dal 1° maggio consegnerà pacchi anche nella giornata di sabato. Giornata che si allineerà, quindi, agli altri giorni della settimana e durante la quale si svolgerà il normale servizio di consegna senza alcun aumento delle tariffe. Richard M. Metzler, chief executive officer di LSO, ha spiegato che "tale decisione è stata presa essenzialmente a seguito della continua crescita degli acquisti online e del-



Veduta dei grattacieli di Austin, Texas, Stati Uniti

tariffe più basse a due cifre; terzo, meno burocrazia. Ora si sta aggiungendo anche una quarta motivazione: siamo più capaci e più attenti alle esigenze dei nostri clienti. La dimostrazione sta anche nell'aver allargato il nostro servizio di consegne alla giornata di sabato. Era una richiesta dei clienti, soddisfacendola allargheremo il nostro mercato e più consegne saranno dirottate verso di noi a scapito di FedEx e Ups. Ciò ci permetterà di avere più volumi e di aumentare i ricavi. Stiamo sulla strada di aumentare quest'anno la nostra attività nel settore dell'eCommerce del 185%, una cifra molto 'sensibile', alla quale occorre dare risposte e capacità di gestione. Per chiunque sia impegnato nel nostro settore è molto facile comprendere che stiamo rischiando di avere, specie in momenti di 'picco', più domande di consegne che capacità di eseguirle. Questo aspetto, questo rischio dobbiamo affrontarlo adesso, subito, senza perdere tempo. Sarei sor-

preso se nostri colleghi, come LaserShip, Ontrac e United Delivery Service, non la pensassero nello stesso modo. Complessivamente, le nostre imprese coprono i tre quarti del territorio del nostro paese mentre le consegne e-Commerce ci vengono richieste attraverso tutti gli Stati Uniti, un problema che dobbiamo affrontare, pianificare e risolvere adesso". Tornando sulla decisione di aggiungere il sabato alle normali giornate di consegne, il Ceo dell'azienda Mike Boyzuick, ha spiegato che "è stato un provvedimento che va nella direzione giusta. Mano mano che aumenta il nostro lavoro, che si aggiungono clienti noi dobbiamo adeguare, rafforzare e migliorare i nostri servizi". In precedenza, nella giornata di sabato, ha puntualizzato Boyzuick, "la nostra società svolgeva solo un servizio, con una tariffa più alta rispetto agli altri giorni, di consegne espresso. Con la decisione che abbiamo preso stiamo andando incontro ai clienti". ■



le crescenti esigenze dei venditori di accontentare le richieste dei clienti per quanto riguarda la celerità delle consegne. Inoltre, nel fine settimana esiste un 'vuoto' di consegne anche perché Ups e FedEx non svolgono il servizio".

**Metzler ha poi aggiunto:** "Secondo la mia opinione, i clienti si stanno dirigendo sempre più verso di noi e altri corrieri regionali per tre motivi principali: primo, un servizio migliore; secondo,

# Still allarga la "rete" con lo shop online

Un nuovo strumento al servizio dei clienti che possono visionare e acquistare da remoto carrelli elevatori e accessori.

**S**till rafforza ulteriormente la propria rete attraverso lo shop online, un nuovissimo portale, accessibile da qualsiasi device, dal quale i clienti potranno visionare e acquistare carrelli elevatori e accessori. Lo shop non sostituisce ma affianca la solida e capillare rete di vendita e assistenza Still presente sul territorio, composta da sette filiali dirette e oltre sessanta tra concessionari e partner. Gli ordini raccolti attraverso il portale saranno infatti gestiti direttamente dall'organizzazione più vicina al luogo di consegna del prodotto.

**"Attraverso il nuovo shop** - ha sotto-

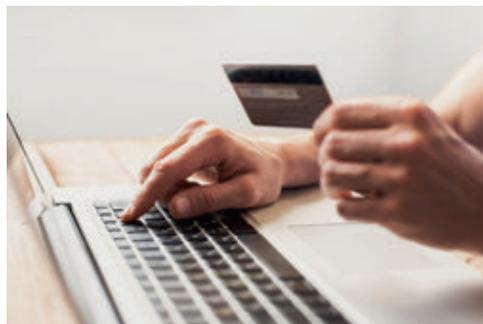
*Alcuni dei prodotti che Still ha già posto sullo shop online*



lineato Lamberto Principi, Vice President Sales & Service dell'azienda in Italia - saremo in grado di presidiare efficacemente il canale di vendita online, che anche nel comparto della logistica industriale è certamente de-

stinato a crescere in futuro. Poiché però operiamo in un settore nel quale il know-how e il supporto consulenziale che un'azienda come la nostra può offrire al cliente sono determinanti, abbiamo scelto di sviluppare lo shop online non come alternativa, ma come integrazione alla rete. In questo modo offriremo concreti vantaggi sia alle organizzazioni commerciali, che beneficeranno degli ordini provenienti dallo shop Still, sia per i clienti, che potranno fare affidamento sul supporto e sulla consulenza del rivenditore a loro

più vicino". Lo shop online è organizzato in quattro sezioni: carrelli nuovi, carrelli usati, noleggio e accessori. Per dare ai clienti la migliore panoramica possibile dei prodotti in vendita, oltre alle principali informazioni e ai dettagli



tecniche, per ogni prodotto è disponibile un video esplicativo, utile per osservare i carrelli all'opera e comprendere il loro funzionamento. Al momento, all'interno dello shop è disponibile una selezione dei nostri più apprezzati transpallet e stoccatori. Dal portale i clienti possono acquistare l'HPT 25, transpallet manuale con capacità di carico fino a 2,5 tonnellate, l'ECH 12 e l'ECH 15, compatti ed efficienti transpallet alimentati con batteria agli ioni di litio, l'ECV 10, l'ECV 10 C e l'ECV 10i C, stoccatori maneggevoli e dalle elevate prestazioni. "In questa prima fase abbiamo scelto di proporre all'interno dell'eCommerce una limitata selezione della nostra offerta - ha aggiunto Principi -, concentrandoci in particolare sui prodotti e accessori più semplici, sui quali generalmente i clienti hanno meno bisogno di consulenza e che possono quindi essere acquistati direttamente online. In futuro contiamo però di inserire nello shop la maggior parte dei prodotti della nostra gamma, oltre a ricambi, servizi e accessori".

Per ulteriori informazioni, visitare lo shop online Still all'indirizzo <https://it.still.shop/>

## Prologis Europe apre con successo il 2021

Il presidente di Prologis Europe, Ben Bannatyne, ha presentato i risultati ottenuti dall'azienda nel primo trimestre di quest'anno, sottolineando le "ottime performance" che sono state raggiunte: "Abbiamo avuto un incremento della domanda di spazi logistici personalizzati e sostenibili, grazie al continuo miglioramento del clima di fiducia che si sta manifestando e alla ricerca da parte dei clienti di soluzioni specifiche volte a soddisfare le loro esigenze future sul versante della supply chain. La nostra attività di loca-

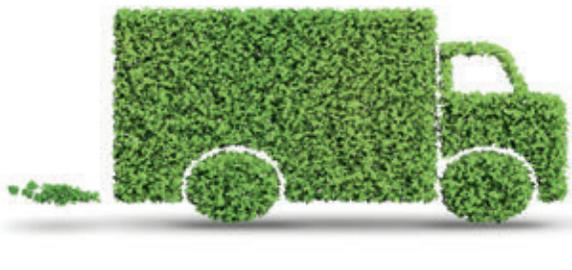


zione è complessivamente cresciuta del 17,4% rispetto allo stesso periodo del 2020, con un aumento dei contratti di locazione pari al 34,8% su base annua. Per effetto della pandemia, si è osservata un'accelerazione e un consolidamento dei trend strutturali e, nel medesimo tempo, è in corso un mutamento definitivo del panorama immobiliare logistico. Beneficiamo di un posizionamento ideale e siamo più che mai impegnati a sostenere i nostri clienti per stare al passo con i prossimi sviluppi". Bannatyne ha così proseguito, spiegando la strategia operativa di Prologis: "Abbiamo continuato a fornire soluzioni "build-to-suit", servizi di magazzino attraverso la nostra piattaforma Prologis Essentials Marketplace e ad apportare valore oltre il settore immobiliare. In questo modo ci stiamo avvicinando ai consumatori finali. In particolare, l'ubicazione geografica, alla quale dedichiamo molta attenzione, è più che mai rilevante. Questo aspetto, unitamente a un'aumentata necessità di spazi logistici di prima qualità, dovuta principalmente alla crescita dell'eCommerce, si sta traducendo in una variazione in senso favorevole degli affitti". Altro tema affrontato da Bannatyne è stato quello della sostenibilità: "Gli obiettivi in materia di responsabilità ambientale, sociale e di governance - ESG - che ci siamo posti

sono in linea con il nostro impegno volto alla creazione di valore lungo tutto l'arco del nostro core business. Inoltre, l'ESG funge da differenziatore competitivo in grado sia di massimizzare il rendimento per i nostri stakeholder che di ridurre al minimo gli impatti ambientali". Il presidente ha poi sottolineato alcune performance operative di rilievo registrate in Europa nel periodo: 19.523 metri quadrati presso il Prologis Park Neustadt DC1, Norimberga, Germania; 11.297 metri quadrati presso il Prologis Park Bologna Interporto DC5, Italia; 11.020 metri quadrati presso il Prologis Park La Granada DC1, Barcellona, Spagna; 10.284 metri quadrati presso il Prologis Fokker Park DC3B, Amsterdam, Paesi Bassi.

## Importante svolta green per SIC Europe

La "green economy" chiama e SIC Europe risponde. L'azienda, leader nel mercato della logistica integrata, del trasporto merci e del facility management, opera sul territorio nazionale attraverso quattro sedi (Roma, Milano, Bari e Cagliari) con una flotta di oltre 250 mezzi e con una



forza lavoro di circa 200 dipendenti. La società è pronta a scommettere sull'ecosostenibilità, attivando un proprio modello di sviluppo economico che, premendo il piede sull'acceleratore delle diverse attività e iniziative aziendali, intende caratterizzarsi per il ridotto impatto ambientale. "Da un recente report sulle prospettive dell'eCommerce, le entrate del settore sono destinate, entro il 2025, a raddoppiare, assicurando al mondo della distribuzione e della logistica integrata una forte espansione", sottolinea Enrico Folgori, chief strategy e market intelligence office

di Sic Europe e presidente di Feoli, la Federazione europea degli operatori della logistica integrata. L'aumento dell'eCommerce e le conseguenze della prevedibile sostenuta crescita della domanda e della relativa offerta impongono alle società che operano nel settore lo sviluppo di strategie produttive, che tengano però conto della responsabilità di raggiungere ogni obiettivo economico senza perdere di vista il rispetto dell'ambiente per la tutela delle generazioni future, attraverso politiche e programmi sostenibili per la riduzione dell'impatto ambientale, a cominciare dalle emissioni di CO2 nell'atmosfera. "Per tale ragione - aggiunge Folgori - è nostro interesse perseguire questo scopo e, con il sostegno dei soci e dell'intero consiglio di amministrazione, abbiamo deciso di concentrare la nostra attenzione in due direzioni: sulla nostra flotta, con l'acquisizione di mezzi elettrici, che, nel rispetto del piano industriale, passerà progressivamente dall'attua-

le dotazione del 10% al 30/40% e, più da vicino, anche all'interno dello spazio fisico in cui lavoriamo e ci muoviamo. Vogliamo che in tutte le nostre sedi operative e nei luoghi dove si svolgono le nostre attività venga impiegata energia green al cento per cento, energia pulita grazie all'installazione di impianti fotovoltaici o all'acquisto di energia verde certificata proveniente da fonti rinnovabili, con l'obiettivo non secondario di trasformare SIC Europe in una tech company 100% digital".

## Una piattaforma digitale per i prezzi dei robot

Fino a ora non ci sono stati modi facili ed economici per comparare i prezzi dei vari robot industriali e dei relativi servizi. Il centro globale di robotica HowToRobot ha deciso di dare una soluzione a questa esigenza. La società ha infatti lanciato un servizio rivolto alle aziende che lavorano con i robot affinché possano ricevere informazioni e offerte su ogni aspetto della robotica, dai componenti alla manutenzione, alla programmazione, sino alla formazione dei robot. Con svariate offerte a propria disposizione, le aziende possono per la prima volta confrontare i prezzi con facilità. "Vogliamo che per le aziende sia facile ed economico avere un robot", afferma Søren Peters, amministratore delegato di HowToRobot. Il nuovo servizio permette ai clienti di inviare con facilità richieste d'offerta a oltre 15 mila fornitori di robotica in tutto il mondo. Similmente ad altre piattaforme digitali usate per diverse industrie, HowToRobot.com risponde alla crescente necessità di connettere acquirenti e venditori in un unico ambiente online. "Stiamo rendendo più facile per i clienti sia trovare i fornitori più adatti sia ottenere il prezzo più conveniente possibile", aggiunge Søren Peters. Molte aziende, ad esempio, si trovano a dover rinegoziare i contratti di servizio relativi ai propri robot alla scadenza dei termini contrattuali. HowToRobot offre loro la possibilità di confrontare numerose offerte di diversi fornitori e di scegliere quella più conveniente o più adatta alle proprie esigenze. HowToRobot.com vuole contribuire a creare maggiore trasparenza e dinamicità nel settore; le ricerche di HowToRobot.com mostrano, infatti, che attualmente quattro aziende su cinque ricevono offerte da un solo fornitore ogniqualvolta hanno bisogno di prodotti o servizi (dai componenti aggiuntivi alla manutenzione) per

### Geodis aiuta i giovani laureati

Geodis ha istituito un programma di stage per le famiglie dei suoi dipendenti. Il programma, dal titolo "Jump'In", è un'opportunità per gli studenti di entrare a far parte di un'azienda internazionale e, per i loro familiari, di valorizzare l'orgoglio di far parte del Gruppo. "Poiché la situazione pandemica sta minacciando l'inizio del percorso professionale di molti giovani, considero un'esigenza quella di aiutare questa generazione a trovare il proprio posto. Pertanto, stiamo lanciando 'Jump'In', un programma di stage internazionale per i parenti dei nostri dipendenti, per sostenerli alla fine dei loro studi. Ciò offre agli studenti l'opportunità di unirsi al nostro team globale, di imparare dai principali esperti di logistica e di costruire insieme il futuro della logistica", ha affermato Marie-Christine Lombard, Chief Executive Officer di Geodis





il loro robot. “Grazie a HowToRobot le aziende potranno comparare diverse offerte e migliorare i propri processi di approvvigionamento aggiudicandosi le migliori soluzioni per prezzo e condizioni”, spiega Peters. La richiesta di quotazione può essere inviata gratuitamente e in pochi minuti ai fornitori i quali potranno rispondere tramite un’offerta. Infine, compratori e venditori potranno concludere la transazione sulla piattaforma online. “Vogliamo rendere trasparenti i prezzi del mercato della robotica. Questo aiuterà le aziende a risparmiare sulle spese di approvvigionamento oltre a facilitare l’acquisto di robot e a preservarne l’efficienza”, conclude Peters.

## I nuovi carrelli elettrici Baoli KBE20/25N

Baoli ha posto sul mercato i nuovi frontali elettrici KBE 20/25N, la gamma di carrelli a quattro ruote migliorata in termini di performance, ergonomia e compattezza. Solidi e dal design accattivante, i nuovi KBE rappresentano una novità per Baoli, che propone per la prima volta la sostituzione laterale della batteria in opzione su entrambi i modelli. Una caratteristica importante, in grado di aumentare la produttività dei mezzi impiegati su più turni e di migliorare la sicurezza dell’operatore durante il cambio della batteria. I nuovi modelli KBE, con una potenza di 48 volt, sono ideali sia per l’uso interno che per quello esterno alle aziende. Con una capacità di carico di 2/2,5 tonnellate e grazie a una maggiore compattezza, sono in grado di soddisfare le esigenze degli operatori, che chiedono un prodotto affidabile e robusto per

le operazioni standard, ma anche elevate prestazioni in termini di produttività. Infatti, la trasmissione di alta qualità offre una straordinaria maneggevolezza del mezzo che, come tutti i carrelli Baoli, rappresenta la sintesi tra l’ingegneria e la tecnologia di un grande gruppo mondiale e il pragmatismo e l’attenzione ai costi tipici dei prodotti realizzati in Asia. I KBE sono dotati di un dispositivo elettrico di frenata automatica che si attiva al rilascio dell’acceleratore. Questo garantisce una maggiore sicurezza alla guida e permette di recuperare parte dell’energia di frenata, che viene convertita in elet-



tricità e resa nuovamente disponibile. Inoltre, i KBE sono realizzati con componenti di alta qualità forniti da importanti marchi internazionali, tra cui l’azienda italiana SME, fornitore del display e dei dispositivi di controllo elettronico, e JULI, fornitore dei motori di trazione e di sollevamento. Come sempre, Baoli ha riservato particolare attenzione agli aspetti legati alla sicurezza: in entrambi i modelli, il pulsante per l’arresto d’emergenza è accanto al posto di guida, mentre la struttura della cabina, sempre più ergonomica e di facile accesso, garantisce una chiara visibilità in tutte le direzioni.

## Fercam distribuisce disinfettante alle scuole

La pandemia ha comportato e tuttora ha ripercussioni stralvolgenti sull’economia, sulla società e sulla logistica, oltre ad avere cambiato profondamente le abitudini quotidiane di tutta la popolazione. Mascherine e gel disinfettanti per le mani sono e rimarranno per molto tempo una costante

## Lufthansa potenzia la logistica

Lufthansa Cargo sta accelerando con la modernizzazione del suo hub logistico di Francoforte. Ha infatti recentemente firmato un contratto con la Bleichert Automation, società tedesca di ingegneria specializzata in soluzioni automatizzate. Harald Gloy, chief operations officer di Lufthansa, ha così commentato: “Grazie alla firma di questo contratto abbiamo acquisito un partner che ha grande esperienza nel settore della logistica e della gestione tecnologica dei magazzini. Ciò ci aiuterà nel trovare sempre più efficienti soluzioni al servizio dei clienti”. Anton Schirle, managing director di Bleichert Automation, ha aggiunto: “Attraverso le nostre soluzioni tecnologiche siamo in grado di dare un importante contributo alla crescita dell’efficienza del centro logistico di Lufthansa e renderlo sempre più competitivo”.



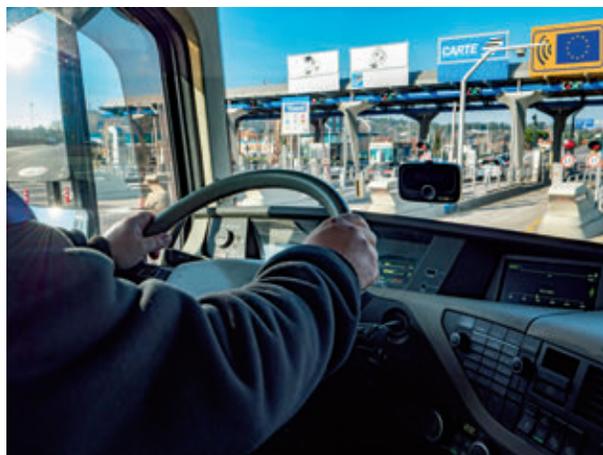
nella nostra quotidianità: in casa, al lavoro e a scuola. Per garantire igiene, sicurezza e tutela della salute di tutto il tessuto scolastico nazionale, Fercam, da inizio dell’anno, effettua giornalmente la distribuzione di gel disinfettante per le mani prodotto da Versalis, società del Gruppo Eni, in circa 17 mila istituti scolastici nazionali. Fercam preleva la merce dall’impianto di produzione per inoltrarla verso i suoi hub a Carpiano e Caorso, dove viene smistata e inoltrata a destino; ogni spedizione è composta da mediamente 6 colli da 12 flaconi ciascuno, per un peso complessivo di 40 chilogrammi. Giornalmente partono tra le 2.000 e le 3.000 consegne dirette a istituti scolastici di ogni ordine e grado, distribuiti su tutta la penisola. Il gel disinfettante rientra tra i settori merceologici che sono soggetti alla normativa ADR: grazie alle confezioni singole da 500 ml, può essere trasportato come LQ, regime previsto per la quantità limita-



ta. Fercam ha istituito un’assistenza dedicata sia per il prelievo dei prodotti dalla sede di produzione che per la successiva distribuzione, resa molto difficile in particolare dai continui cambiamenti della situazione epidemiologica che impone chiusure e aperture delle sedi scolastiche con preavvisi molto stretti. La sfida maggiore in questa commessa è riuscire a garantire la flessibilità operativa, mantenendo l’assoluta affidabilità del servizio in questo periodo storico senza precedenti: basti pensare ai repentini cambiamenti delle nostre abitudini personali e professionali, dipese dai cambi di colore imposti alle regioni, e addirittura alle singole province o comuni all’interno delle regioni stesse. Giovanni Andrioli, responsabile del progetto per Fercam, ha infatti sottolineato: “La maggiore difficoltà per noi e per il cliente è l’impossibilità di avere un programma settimanale affidabile, a causa dei cambi repentini di colore che il territorio subisce anche giornalmente, quindi dobbiamo costantemente e in modo congiunto adattare la programmazione e organizzare la nostra struttura distributiva nel rispetto delle esigenze della rete scolastica, garantendo un servizio eccellente in termini di tempistiche di consegna”.

## DKV Box Europe utilizzabile sulle autostrade italiane

DKV, fornitore di servizi per la mobilità leader in Europa, è in grado di offrire un box di pedaggio transnazionale anche per l’Italia, diventando così il primo fornitore certificato al di fuori del paese a offrire un box di pedaggio abilitato EETS. >



Conclusasi con successo la fase pilota, i gestori autostradali italiani hanno dato l'approvazione all'utilizzo di DKV Box Europe per il pagamento del pedaggio per camion e autobus che superano le 3,5 tonnellate. Il sistema di pedaggio italiano dell'associazione degli operatori autostradali italiani, Aiscat, copre circa 6.600 km di autostrade. "Siamo entusiasti di aver raggiunto anche questo traguardo e di poter finalmente offrire ai nostri clienti, che operano sulle tratte transnazionali, un servizio in grado di garantire l'interoperabilità attraverso ben 12 paesi europei, tra cui anche l'Italia", ha dichiarato Marco Berardelli, Managing Director di DKV Italia. Corsie di pedaggio appositamente contrassegnate dal simbolo EETS indicheranno al conducente su quale corsia può essere utilizzato il DKV Box Europe che, nel prossimo futuro, sarà implementato anche in Svizzera e in altri paesi europei. Attualmente, oltre che in Italia, è ampiamente utilizzato per i pedaggi autostradali anche in Germania, Belgio, Bulgaria, Francia, Austria, Spagna, Portogallo, Ungheria, nonché al valico di Warnow, tunnel di Herren e Liefkenshoektunnel, permettendo l'interoperabilità attraverso dodici sistemi di pedaggio europei.

## Importante riconoscimento internazionale per Ifco

Ifco, leader mondiale nella fornitura di imballaggi in plastica riutilizzabili per alimenti freschi-RCP, ha ricevuto la certificazione "Cradle to Cradle Certified® (Version

3.1) Silver" per la sua gamma di RPC Lift Lock. È la prima e unica linea di RPC per alimenti freschi a conquistare questo ambito riconoscimento che premia gli standard di sostenibilità. "Cradle to Cradle Certified assegna alle aziende una certificazione riconosciuta a livello globale che premia gli standard di sostenibilità ambientale, riconoscendo l'impegno nel rendere il più positivo possibile il proprio impatto sul pianeta e sulle persone", ha



dichiarato Christina Raab, vice president of strategy and development del Cradle to Cradle Products Innovation Institute. "Ifco sta aprendo la strada verso un nuovo modello di business per imballaggi alimentari sicuri, realizzati in modo responsabile e che rispettano i principi alla base dell'economia circolare". La gamma Lift Lock di Ifco risponde alle esigenze specifiche di varie tipologie di alimenti freschi: non solo frutta e verdura ma anche carne e prodotti panificati. Oltre alla certificazione di livello Silver, l'azienda ha conquistato anche il Gold Award nella categoria relativa al "Riutilizzo dei materiali".

Michael Pooley, Ceo di Ifco, ha commentato: "Siamo da sempre a favore della sostenibilità, usando processi che consentono di riutilizzare al massimo i materiali. Il riconoscimento assegnatoci va al di là del mero concetto di ridurre gli effetti negativi sull'ambiente e vuole premiare un impatto ecologico positivo. Riparare i nostri RPC e riutilizzare i materiali rappresenta un elemento imprescindibile del nostro modello di business basato sull'economia circolare".



# BONUS PUBBLICITÀ AL 50% SULL'INTERO INVESTIMENTO DELL'ANNO 2021

La legge di bilancio per il 2021 ha confermato il **bonus pubblicità** a favore delle aziende che acquisteranno spazi pubblicitari su carta stampata e online.

L'incentivo fiscale prevede la possibilità di recuperare il 50% dell'investimento 2021 attraverso lo strumento del credito d'imposta.

La domanda andrà fatta attraverso i servizi della Agenzia delle Entrate, entro un limite massimo di 50 milioni di euro per ciascun anno.

**EUROMERCI** ED **EUROMERCI.IT** rientrano a pieno titolo tra i mezzi che vi consentono di beneficiare degli sgravi.

Il BONUS PUBBLICITÀ è una grande opportunità per fare comunicazione e promuovere la vostra attività, recuperando il 50% dell'investimento.

Non esitate a contattarci per maggiori informazioni e per conoscere le iniziative di **EUROMERCI** per i prossimi mesi.

**Per la vostra Pubblicità e/o Comunicazioni via Dem o Banner**



EUROMERCI, mensile e web magazine specializzato in Logistica, Supply Chain Management e Trasporti

Pubblicità: RANCATI ADVERTISING srl • Tel. 02 70300088

# Tasse, tasse, sempre tasse

di Franco De Renzo\*

**I**l problema italiano ormai non è solo quello di pagare le tasse, ma come, quando, quanto. È quasi impossibile risolverlo anche per coloro che passano le giornate ad aggiornarsi sulle norme fiscali e amministrative, e non riesco a immaginare come possa fare la gente comune a ben comportarsi. La giurisprudenza, ma anche la Cassazione, producono a getto continuo norme e orientamenti spesso anche in contraddizione con quanto deciso in precedenza. Qualcuno non ci crederà ma una quindicina d'anni addietro in un solo anno, la normativa sulle costruzioni e sull'edilizia cambiò per 17 volte! Immaginatevi cosa avrebbe potuto rispondere il consulente a una precisa domanda da parte di un suo cliente. Ezio Vannoni formalizzò la dichiarazione dei redditi agli inizi del 1950. Le istruzioni erano poche e stringate. Quando si arrivò alla dichiarazione dei redditi a seguito del TUIR, le istruzioni erano contenute in 4 fasciate. Qualcuno provi a ritirare il fascicolo con le istruzioni per la dichiarazione relativa all'anno 2020: sono oltre 360 pagine. E c'è anche chi ritiene congruo un compenso di 50 euro per la sua preparazione e compilazione. Siamo peggio che al mercato delle vacche, purtroppo. Forse il migliore complimento fu fatto da un direttore di agenzia quando si meravigliò su come facessero i commercialisti ad applicare prontamente il coacervo delle norme, mentre i funzionari dello Stato le prendevano in considerazione dopo averle fatte sedimentare per bene.

**Noi non abbiamo bisogno** di nuovi testi unici. Abbiamo bisogno di semplificare. Ridateci un Calderoli più risoluto che, davvero, faccia fuori tutte le norme inutili che impediscono all'Italia di vivere in un contesto civile. Ridateci la certezza del diritto e delle pene. Ridateci la gioia di lavorare e di produrre, con tutte le garanzie possibili, ma senza dover temere che prima o poi qualche pubblico ministero ci accusi, diciamo, maldestramente. Sono venuto a conoscenza che un collega è stato imputato, come sindaco revisore, per non essersi rivolto al PM quando l'assemblea dei soci, all'unanimità, aveva deciso di restituire merce in magazzino al fornitore, non potendolo pagare, e impegnandosi,

contemporaneamente pro quota, a rimborsare eventuali maggiori oneri che da questa operazione avessero potuto sortire. Tra l'altro, il fornitore poteva contare su garanzie



*Serve una semplificazione delle norme per pagare le tasse: le istruzioni per la dichiarazione 2020 riempiono addirittura 360 pagine*

fideiussorie e, quindi, avrebbe potuto incassare subito il credito, decretando di fatto, il fallimento del cliente. Se qualcuno può suggerire in cosa avessero sbagliato i sindaci, me lo dica e così me ne faccio una ragione anch'io e so come meglio comportarmi in eventuali casi simili. In Germania, addirittura, il fornitore che non è pagato alla scadenza, ha diritto a riprendersi la merce consegnata. In Italia tutti siamo convinti che le tasse devono essere pagate, alcuni, forse in troppi, però, ritengono che le tasse devono essere pagate dagli altri, ma non da sé stessi, almeno non certo nella misura corrente. E questo spiega perché ci sia tanta evasione. Le tasse non sono alte in assoluto. Le tasse sono alte perché troppa gente non versa quanto dovrebbe e questo produce l'anomalia, non solo italiana, che chi possiede la partita Iva, potenzialmente è un evasore. Il contribuente, quindi, fa di tutto per avere u-

na tassazione più favorevole e si inventa anche fatture false. Se solo riflettessimo sulle conseguenze di una singola fattura non regolare, dovrebbe passare la voglia di fare il furbo. Però per pagare e per morire c'è sempre tempo e alcuni ritengono che prolungare nel tempo il pagamento del dovuto non sia proprio il male peggiore. Magari qualcuno si è accorto di cosa voglia dire poter contare sul superbo-

le detrazioni pluriennali per le agevolazioni fiscali delle persone fisiche non business. L'esempio tipico è quello del fabbricato acquistato nell'anno 2020 (dichiarazione 2021) e ammortizzato in 34 anni. Il termine per l'accertamento scade dopo 5 anni dalla dichiarazione 2021 o dopo 5 anni da ciascun anno in cui è dedotta una quota di ammortamento. Ebbene la sentenza sposa la seconda tesi,



*Perfino ricorrere al superbonus 110% per la ristrutturazione dei fabbricati contiene una notevole serie di rischi, anche penali*

nus 110% per la ristrutturazione dei fabbricati. Credo che in molti vi rinunceranno solo per i rischi, anche penali, in esso previsti e contenuti.

**Termino con il commento** giurisprudenziale della sentenza 8500/2021 della Cassazione, a sezioni unite, pronunciata definitivamente sul delicatissimo tema della decadenza dei termini di accertamento dei costi che hanno effetti pluriennali. La questione, da tempo sotto osservazione, è stata sollevata con l'ordinanza n. 10701/2020 per risolvere posizioni contrastanti. La posizione assunta è basata sulla formulazione dell'art. 43 dpr 600/1973 che non prevede deroghe per i componenti pluriennali, e quindi propende per l'autonomia dei singoli periodi di imposta. Per capire meglio la questione basti pensare agli accertamenti che coinvolgono poste che hanno effetti contabili o fiscali pluriennali, come i ratei delle svalutazioni crediti delle banche, gli ammortamenti, le plusvalenze rateizzate, ecc., ma anche l'utilizzo delle perdite fiscali e

con il risultato che il fisco potrebbe accertare l'ultima quota di ammortamento (2034) nel 2039. Ma nel caso dei terreni, o degli avviamenti per i soggetti IAS, va anche peggio. L'impairment potrà essere contestato dal fisco sine die, all'infinito. Il risultato evidente è che il contribuente avrà pochissime possibilità di difendersi, non solo perché sarebbe tenuto a recuperare documenti risalenti a decenni addietro, da leggere con tecnologie soggette a evoluzioni imprevedibili, ma anche perché avrà certamente difficoltà a spiegare comportamenti e scelte di precedenti generazioni

imprenditoriali. Esigenze pratiche avrebbero, quindi, lasciato sperare in una posizione più meditata. Purtroppo, ciò non è avvenuto con buona pace della certezza del diritto. I primi ad accorgersi della portata delle nuove disposizioni sono i soggetti coinvolti in operazioni di M&A che stanno già estendendo i periodi oggetto di due diligence. Insomma, il rischio per il contribuente si eleva, non solo per il futuro ma anche per il passato. Non sfugge neanche la condizione del fisco che, nella diversa tesi, sembrerebbe destinato a dover accettare passivamente le indicazioni di costi pluriennali che hanno trovato la prima iscrizione in epoca remota, non più accertabile. Una soluzione va trovata e crediamo che dovrebbe essere il legislatore a trovare un equilibrio.

\* Franco De Renzo, Tel. 024474528  
Email: francoderenzo@studioderenzo.it

# “Suez Gate” e pandemia: due facce

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

Come è noto, i fatti - mistificati, distorti, ormai divenuti oggetto di racconti al limite del grottesco - accaduti nel canale di Suez nel marzo scorso sono destinati a rimanere impressi nella memoria della collettività come fossero una versione storpiata dei “viaggi di Gulliver”. La portacontainer Ever-Given, insomma, ha affascinato proprio tutti, dall’operatore marittimo all’uomo della strada: la storia del gigante dei mari che, incagliandosi rovinosamente nella via commerciale più famosa del mondo, ha scatenato un ingorgo di dimensioni globali e ha avuto parallelamente un’eco mediatica senza pari. Oltre ad avere, di fatto, provocato un danno economico di dimensioni epocali al commercio internazionale - e ad aver innescato una vicenda giudiziaria che si prospetta interminabile - l’ingorgo del Canale di Suez ha parimenti acceso i riflettori su un aspetto estremamente critico della catena logistica internazionale. Catena che - va comunque evidenziato - si snoda su un complesso decorso causale retto da equilibri talvolta assai precari.

**Quello che è accaduto** è paragonabile, tutto sommato, alla teoria del cosiddetto “effetto farfalla”: la teoria del caos. È da ormai oltre 40 anni che si assiste a un’intensificazione del commercio globale - vuoi per una consistente riduzione dei costi di trasporto (traslasciando i profitti record di questo periodo Covid da parte delle shipping lines), vuoi per l’aumento costante della domanda, vuoi per la liberalizzazione del mercato in crescita esponenziale e sregolata. Le condizioni iniziali del sistema - pur rimaste tutto sommato invariate nel loro “nocciolo duro” - continuano a subire lente, impercettibili ma inesorabili trasformazioni che, sul lungo termine, potrebbero addirittura far implodere il commercio globalizzato. Flussi mercantili imponenti, tecnologia navale d’avanguardia, tratte sempre più lunghe e quantità di merce sempre più elevata hanno incontrato, soprattutto nel recentissimo passato, dei fattori “disturbanti”,

spesso bollati come piccoli e insignificanti “incidenti di percorso”, o comunque fasi temporanee, di certo impattanti solo in minima parte su un sistema di mercato che spesso viene indicato come invincibile. Però, il lento ma costante attenuamento dei vantaggi di costo dei fattori di produzione, le “guerre dei dazi”, il rallentamento degli investimenti diretti esteri, ma anche gli effetti della pandemia (che, si badi bene, ha ormai cambiato in maniera irreversibile molte dinamiche, relazionali ed economiche) sono tutti fattori che stanno contribuendo a una strutturale modificazione



*Immagini della mega portacontainer incagliata a Suez*



# della stessa medaglia



*L'infinita "colonna" di navi che ha ripreso a scorrere lungo il canale quando è stata liberata la portacontainer incagliata*

delle condizioni iniziali, che erano certamente ottimali per il modello fino a ieri imperante del commercio internazionale (e, di riflesso, dell'intera filiera logistica). Forse questi campanelli d'allarme non sono stati sufficienti per prendere coscienza di un cambiamento radicale del modo di pensare gli scambi commerciali: ci voleva forse l'immagine, l'apparenza imponente e maestosa della super nave portacontainer - emblema della floridità commerciale - che, per un banale intoppo, diventa quasi malinconica e goffa. Tutto d'un tratto, all'imponenza si sostituisce l'impotenza, la fragilità delle fondamenta di un processo - quello della globalizzazione - che corre il serio rischio di comprometersi con le proprie mani. "Il Re è nudo"?

**È ancora troppo presto** per dirlo ad alta voce, in ogni caso va dato atto che viviamo una realtà sempre più dinamica e poco incline a perdonare decisioni sbagliate, soprattutto se si parla di far funzionare l'economia di un paese. La cartina tornasole di questi intimi mutamenti sociali ed economici che, sicuramente, avranno nel lungo termine un impatto rilevantissimo anche sul commercio internazionale, è proprio la pandemia: da un mondo economico sempre più delocalizzato, si è improvvisamente percepita un'esigenza opposta, di raccoglimento, di valorizzazione non più di grandi econo-

mie di scala tra paesi distanti non solo geograficamente ma anche economicamente, bensì di realtà locali, di produzioni nostrane e regionali. Dall'offshore al reshore. Certo, si tratta pur sempre di scelte radicali che, in origine, dipendono dal rischio di una contrazione globale degli scambi dettata da svariati fattori, quali la scarsa velocità di reazione dei paesi dell'area europea alla pandemia, la lentezza dei trasporti marittimi, incompatibili con la rapidità del mercato, ovvero ancora il mutamento in melius delle condizioni d'impiego nei paesi asiatici ed est europei, nel contesto dei quali il "Suez-gate" non è stato altro se non un grandissimo catalizzatore. Deve essere però chiaro un punto: non si tratta necessariamente di una involuzione, di prendere atto dell'avvento di un "medioevo" economico, piuttosto, si deve trattare di un costante adattamento del sistema economico al mondo che cambia. Stiamo assistendo, in conclusione, all'inizio di un percorso di rielaborazione delle supply chain a livello localizzato (attualmente lasciato alla sola libera iniziativa del singolo attore economico), che tende a preferire catene del valore più corte, meno disperse geograficamente e più attente alla qualità. In definitiva, occorrerebbe un intervento concertato e oculato da parte di tutte le istituzioni europee: è vitale rigenerare il mercato europeo. Che questa sia l'occasione per farlo con serietà e collaborazione. ■

# Sul "pacchetto mobilità"

a cura dello Studio Legale Mordiglia\* - Marco Lenti e Nicola Nardi

Con la circolare n. 300/A/2356/21/111/2/2 dello scorso 16 marzo, il ministero dell'Interno ha illustrato e approfondito le principali novità introdotte dal cosiddetto "pacchetto mobilità". Tra queste importanti modifiche bisogna ricordare, in primo luogo, il regolamento 2020/1054 sugli obblighi in materia di periodi massimi di guida, interruzioni minime e di periodi di riposo. Il regolamento ha modificato quello precedente numero 561/2006, introducendo una maggiore flessibilità degli orari di lavoro e ha confermato il divieto di riposo settimanale in cabina. E' stato vietato inoltre alle imprese di trasporto di offrire ai conducenti ogni forma di premio o miglioramento di stipendio in base alle distanze percorse, alla rapidità della consegna e/o al volume delle merci trasportate ove queste siano di natura tale da mettere in pericolo la sicurezza stradale. E' stato



*Le imprese non possono dare premi agli autisti in base alle distanze percorse o alla rapidità delle consegne*

nellate che effettuino esclusivamente trasporti internazionali, mentre rimangono escluse quelle che esercitano la professione di trasportatore esclusivamente con veicoli con massa a carico ammissibile inferiore a 3,5 tonnellate e che effettuano esclusivamente trasporti nazionali nel loro Stato membro di stabilimento. Il nuovo regolamento prevede inoltre regole più chiare per il cabotaggio introducendo un periodo di attesa di 4 giorni prima di poter effettuare ulteriori operazioni di cabotaggio nello stesso Stato utilizzando lo stesso veicolo. Ulteriori disposizioni sono previste dal regolamento 2020/1056, relativo alle informazioni elettroniche sul trasporto merci (eFTI) e dalla direttiva 2020/1057, che stabilisce norme specifiche sul distacco



*E' previsto che la commissione europea pubblichi l'elenco aggiornato delle aree considerate idonee alla sosta per gli autisti*

previsto poi che la commissione europea pubblichi su un apposito sito web aggiornato l'elenco di tutte le aree di parcheggio considerate idonee alla sosta, allo scopo di offrire ai conducenti servizi adeguati e sicuri.

**Altre importanti disposizioni** sono state introdotte dal regolamento 2020/1055. In particolare, è stata disposta l'applicazione delle norme europee sull'accesso alla professione anche alle imprese che esercitano la professione di autotrasportatore con veicoli di massa tra 2,5 e 3,5 ton-

dei conducenti nel settore dell'autotrasporto, rafforzando i controlli e la cooperazione a livello unionale. ■

\* 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

# Nuovi strumenti per fare “rete”

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

**H**a avuto inizio il 18 marzo scorso un nuovo ciclo di webinar promosso dall'Ente bilaterale nazionale (EBN) porti, realizzato con il supporto organizzativo e scientifico della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica. Attraverso la programmazione di alcuni webinar, si è inteso replicare il modello del roadshow nazionale realizzato nel periodo 2015-2019, sempre su impulso di EBN porti, sul tema della gestione delle interferenze e del decreto legislativo 231/01. Il tema era stato oggetto di seminari itineranti e relative tavole rotonde, organizzate presso i porti nazionali, con tappe a La Spezia, Bari, Ravenna, Palermo, Livorno, Trieste, Cagliari, Venezia e Genova. Obiettivo del roadshow era stato quello di raggiungere una visione sistemica su un tema cardine quale la sicurezza sul lavoro nei porti, favorendo il confronto tra diverse realtà

approfonditi.

**Il nuovo roadshow** virtuale, rivolto alle Autorità di sistema e alle imprese del settore, nonché a tutte le parti sociali interessate di livello nazionale, ha avuto inizio il 18 marzo scorso, con un webinar sui “Sistemi di gestione della salute e sicurezza sul lavoro e i Sistemi aziendali di qualità”. Il webinar ha ottenuto una grande partecipazione, coinvolgendo circa 90 persone. Sono stati approfonditi, sia da un punto di vista tecnico che “culturale” aspetti relativi allo sviluppo di tali Sistemi all'interno delle imprese, anche in ottica di gestione integrata. A questo primo webinar ne è seguito un secondo, realizzato il 6 maggio, su una tematica di valore più trasversale, ma oggi non meno rilevante: la partecipazione alle riunioni da remoto. Anche questa iniziativa ha registrato un notevole interesse, con oltre 70 partecipanti. Queste riunioni pongono infatti problematiche nuove e complesse che

meritano attenzione di tipo sia organizzativo sia comportamentale sia tecnologico. Il webinar ha avuto come obiettivo l'approfondimento di tutti gli aspetti di partecipazione e gestione delle riunioni da remoto, a partire da: preparazione della riunione; scelta e utilizzo della piattaforma e delle relative specifiche; pianificazione e coinvolgimento dei destinatari; condivisione dei documenti e dei materiali; comportamenti e alternanza degli interventi; allestimento dell'ambiente domestico; sicurezza informatica e privacy.



nazionali e stimolando la condivisione di problematiche e progettualità. Il roadshow si era inoltre concluso con un lavoro di ricerca sulla sicurezza nelle operazioni portuali, che aveva permesso di mettere in luce aspetti importanti di tipo sia quantitativo che qualitativo, nonché di offrire spunti per la programmazione di strumenti di rilevazione e monitoraggio condivisi a livello nazionale. Dato il momento di perdurante emergenza e l'impossibilità, ancora attuale, di confrontarsi dentro uno spazio formativo e informativo di tipo “fisico”, si è potuta dare l'auspicata continuità al roadshow nazionale attraverso una serie di eventi realizzati nella particolare forma del “webinar”, all'interno di uno spazio virtuale collettivo in cui alcuni temi percepiti come prioritari all'interno dei sistemi portuali potessero essere efficacemente

**Al termine degli eventi** sinora realizzati è stato predisposto un contenitore virtuale di progetto, contenente la registrazione integrale degli interventi (fruibili quindi anche in modalità asincrona), nonché i materiali didattici messi a disposizione dai relatori, nell'ottica di favorire la creazione di un punto di incontro virtuale e stabile tra le persone interessate oltre i limiti temporali dell'iniziativa. A partire dai positivi risultati raggiunti, è prevista la realizzazione di nuovi webinar tematici, che possano andare incontro alle esigenze di imprese, Autorità di sistema e parti sociali, dando loro strumenti per affrontare e gestire sia le problematiche tecnico-operative connesse allo svolgimento delle operazioni portuali sia le problematiche di interesse più trasversale dettate dai cambiamenti e dall'innovazione in atto in questo settore. ■

catani@scuolatrasporti.com



# LA SOLUZIONE SMART, EASY FORMAZIONE IN LOGISTICA

## PROGRAMMA VIDEOCORSI MAGGIO

### MAGGIO

#### 4 MAGGIO

BLOCKCHAIN & LOGISTICA: L'EVOLUZIONE DELLA TECNOLOGIA A SUPPORTO DELLA SUPPLY CHAIN

#### 5 MAGGIO

LE NUOVE TABELLE MINISTERIALI DEI COSTI DELL'AUTOTRASPORTO: TORNANO LE TARIFFE OBBLIGATORIE?

#### 5 MAGGIO\*

LE FONTI DEL DIRITTO DOGANALE E GLI ACCORDI INTERNAZIONALI

#### 6 MAGGIO

LA NORMA ISO 50001 - I REQUISITI DEL SISTEMA DI GESTIONE DELL'ENERGIA

#### 7 MAGGIO\*

IL CODICE DOGANALE DELL'UNIONE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI OBBLIGAZIONE DOGANALE

#### 11 MAGGIO

IL RISPARMIO ENERGETICO NEL SETTORE DELLA LOGISTICA

#### 11 MAGGIO\*

IL CODICE DOGANALE DELL'UNIONE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI SISTEMA DELLE DECISIONI DOGANALI

#### 12 MAGGIO

EMISSIONI IN ATMOSFERA: VERIFICA DELLA CONFORMITÀ LEGISLATIVA

#### 12 MAGGIO

I RISCHI ASSICURABILI GRAVANTI SULL'ATTIVITÀ DI LOGISTICA E DI TRASPORTO: INDIVIDUAZIONE - ANALISI - COPERTURA - INDENNIZZO

#### 14 MAGGIO\*

IL CODICE DOGANALE DELL'UNIONE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI ELEMENTI DI CONTABILITÀ

#### 18 MAGGIO\*

IL CODICE DOGANALE DELL'UNIONE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI GARANZIE

#### 20 MAGGIO

LA VALUTAZIONE COMPETITIVA DEI FORNITORI: TENDER NEI SERVIZI DI TRASPORTO E LOGISTICA

#### 20 MAGGIO

BUSINESS CONTINUITY: LA NORMA ISO 22301

**A cura di Certiquality**

#### 21 MAGGIO\*

IL CODICE DOGANALE DELL'UNIONE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI RAPPRESENTANZA DOGANALE

#### 25 MAGGIO\*

IL CODICE DOGANALE DELL'UNIONE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI: OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO (AEO) NORME E ORIENTAMENTI UNIONALI

#### 26 MAGGIO

LA LOGISTICA DEL FARMA: MODELLI CONTRATTUALI E CAUTELE PER I SERVIZI DI TRASPORTO E GESTIONE LOGISTICA

**In collaborazione con Certiquality**

#### 28 MAGGIO\*

IL CODICE DOGANALE DELL'UNIONE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO (AEO) REQUISITI E BENEFICI DELL'AUTORIZZAZIONE

### GIUGNO

#### 3 GIUGNO\*

IL CODICE DOGANALE DELL'UNIONE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO (AEO); CONNESSIONI CON GLI ALTRI ISTITUTI DOGANALI

#### 4 GIUGNO\*

IL CODICE DOGANALE DELL'UNIONE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO (AEO); SICUREZZA DEI LUOGHI E DELLE INFRASTRUTTURE (AEOS-F)

#### 8 GIUGNO\*

IL CODICE DOGANALE DELL'UNIONE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO (AEO); PROCEDURA DI AUDIT E ITER AUTORIZZATIVO

#### 10 GIUGNO

ORIGINE DELLE MERCI: PREFERENZE, MADE IN ITALY, REX E STATUS DI ESPORTATORE AUTORIZZATO - IL CASO BREXIT



### Assologistica Cultura e Formazione

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

# ASY ED ECONOMICA AI PROBLEMI DI CA E SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

## GGIO - LUGLIO 2021

### 10 GIUGNO

COME SVOLGERE AL MEGLIO L'ATTIVITÀ DI AUDIT: COMUNICAZIONE EFFICACE, ASCOLTO ATTIVO E DOMANDE PERFORMANTI

**A cura di Certiquality**

### 11 GIUGNO\*

IL CODICE DOGANALE DELL'UNIONE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO (AEO); MANTENIMENTO DEI REQUISITI DELL'AUTORIZZAZIONE: OBBLIGO DI AUTOMONITORAGGIO E NOTIFICA DEI FATTI AZIENDALI

### 15 GIUGNO\*

LA NORMATIVA DOGANALE NAZIONALE

### 15 GIUGNO

COME PREDISPORRE CORRETTAMENTE LA DOCUMENTAZIONE DEL TRASPORTO

**a cura di Federchimica SC Sviluppo Chimica**

### 16 GIUGNO

CONTROLLO DI GESTIONE NELL'AUTOTRASPORTO: METODI, PROCEDURE E CHIAVE DI LETTURA DEI DATI

### 18 GIUGNO\*

ACCORDI E TRATTATI INTERNAZIONALI: NORMATIVA DI RIFERIMENTO; RICOGNIZIONE E CARATTERISTICHE DEI PRINCIPALI ACCORDI

### 22 GIUGNO\*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI - REGIMI E PROCEDURE DOGANALI - CLASSIFICAZIONE DELLE MERCI E ITV

### 25 GIUGNO\*

25 GIUGNO - 29 GIUGNO - ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI - REGIMI E PROCEDURE DOGANALI - ORIGINE DELLE MERCI E IVO

### 28 GIUGNO

PIANIFICAZIONE OTTIMIZZAZIONE DEI COSTI DI TRASPORTO

### 30 GIUGNO

RESTRIZIONI EXPORT ED EMBARGHI. RIFORMA DUAL-USE 2021 E SANZIONI UE E USA

## LUGLIO

### 6 LUGLIO\*

6 LUGLIO - 7 LUGLIO - ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI - REGIMI E PROCEDURE DOGANALI; VALORE DELLE MERCI; CASE STUDIES E GIURISPRUDENZA UE

### 8 LUGLIO

LEAN OFFICE. MAPPATURA DEI PROCESSI & OTTIMIZZAZIONE DELLE PERFORMANCE

### 8 LUGLIO

POSIZIONAMENTO E FISSAGGIO DEL CARICO SUI MEZZI: NORME E PROCEDURE DA SEGUIRE

**A cura di Federchimica**

### 9 LUGLIO\*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. INTRODUZIONE USCITA MERCI DA TERRITORIO UE, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI ADEMPIMENTI DICHIARATIVI DICHIARAZIONE SOMMARIARIA E MANIFESTO MERCI

### 13 LUGLIO\*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. INTRODUZIONE USCITA MERCI DA TERRITORIO UE, ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI ADEMPIMENTI DICHIARATIVI DICHIARAZIONE DOGANALE E PRINCIPI DELL'ACCERTAMENTO

### 14 LUGLIO

SMART WORKING: COME LAVORARE PER OBIETTIVI SECONDO UN APPROCCIO DIGITAL

### 16 LUGLIO

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI DOGANALI. INTRODUZIONE USCITA MERCI DA TERRITORIO UE, ANALISI IN MATERIA DI ADEMPIMENTI DICHIARATIVI NATURA, STRUTTURA E FUNZIONE DELLA DICHIARAZIONE DOGANALE; ESPLETAMENTO TELEMATICO DELLE FORMALITÀ DOGANALI

### 22 LUGLIO

SUPPLY CHAIN E GESTIONE LOGISTICA INTEGRATA DEI GENERI ALIMENTARI

### 23 LUGLIO\*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. REGIMI DOGANALI; PROCEDURE DI IMPORTAZIONE ED ESPORTAZIONE: REGOLE E DOCUMENTI

### 27 LUGLIO\*

27 LUGLIO - 30 LUGLIO - 3 AGOSTO - ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. REGIMI DOGANALI: ESPORTAZIONI E IMPORTAZIONI; REGIMI SPECIALI

\* Corso online parte del programma **IL PERCORSO AEO per RESPONSABILE delle QUESTIONI DOGANALI**

Via E. Cornalia, 19 - 20124 Milano - Tel. 02.6691567

e-mail: [culturaformazione@assologistica.it](mailto:culturaformazione@assologistica.it) - [www.assologisticaculturaeformazione.com](http://www.assologisticaculturaeformazione.com)

# Il progetto ISYfleet, un nuovo

di Daniela Cipriani\*

**L**a forza di un'idea, nel contesto complesso di mercato globale in cui agiamo, risiede nella sua capacità di vedersi realizzata attraverso l'interazione di fattori e opportunità. E se è vero che la complessità può essere una ricchezza in termini di sfaccettature e diverse visioni, ciò è ancora più vero se l'idea messa al centro si arricchisce di contributi e diviene partecipata. Questa la genesi di ISYfleet: un'idea, nata in seno alle problematiche quotidiane che affrontiamo in Ibilab al fianco dei nostri clienti



La crescita dell'eCommerce sta mettendo sempre più in crisi la logistica dell'ultimo miglio

di 5 aziende che vi partecipano, dando ciascuna il proprio sapere e le proprie competenze. ISYfleet è infatti un progetto finanziato nell'ambito del programma POR FESR Toscana 2014-2020, rispondente al bando n.2 - Progetti di ricerca e sviluppo delle MPMI.

**Si tratta di un progetto** realistico e applicabile di sharing economy che ha l'obiettivo di realizzare un innovativo modello di distribuzione merci nella fase detta "ultimo miglio", la consegna diretta al cliente, anello più critico della supply chain dal punto di vista economico, organizzativo e ambientale: assorbe infatti dal 30 al 50% del costo complessivo di una spedizione. A oggi è reso ancor più complesso dall'ascesa dell'eCommerce, seguita dalle crescenti esigenze dei consumatori con l'arrivo delle spedizioni in 24 ore. Le "nuove difficoltà" sono legate alle fasi di consegna diretta al cliente e sono generate da un



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



volume di consegne di pacchi che è cresciuto vertiginosamente, complicato da quelle "urgenti o con alta priorità", dalla congestione del traffico urbano che complica il lavoro ai corrieri. Questo aspetto impatta sulle consegne, stabilendo orari di carico e scarico determinati, limiti di circolazione per veicoli e determinate aree delle città. Negativo l'impatto sulla qualità e modalità di svolgimento delle attività per il lavoratore e dannose per l'ambiente. In Italia la crescita della vendita dei prodotti B2C via eCommerce è esponenziale, nel 2018 addirittura del 41% rispetto al 2017, i dati del 2019 confermano che il trend è costante. Nell'universo logistico nascono nuove esigenze date dall'allargarsi della platea, i dati Istat (Cittadini e nuove tecnologie, 2016) mostrano come gli acquisti online provengano da fasce di età diverse ma in continuo incremento. I maggiori acquirenti sono le fasce medio-alte, che hanno peso sia in termini di volumi complessivi sia di qualità dei servizi attesi: considerano normale che il servizio sia veloce e puntuale, possibilmente gratuito, con il prodotto ben imballato e ben conservato nel trasporto. Indagando sui sistemi di consegna, la spedizione a casa copre l'84% del totale (Fonte: Una nuova logistica per l'e-Commerce: dal Locker al Drone, Netcomm, 2015), seguita dal recapito nel luogo di lavoro (7%) o a un altro indirizzo. Negli ultimi anni si sta sviluppando il servizio di ritiro presso punti fisici (4%). Nel panorama degli sforzi fatti per aumentare la qualità del servizio, la logica più comunemente adottata è quella della migliore efficienza e dell'aumento della produttività. Mentre la logistica tradizionale tende a fare affidamento su magazzini fisici e centri di distribuzione per riconfezionare spedizioni più grandi in spedizioni più piccole man mano che si avvicinano alle destinazioni finali, ISYfleet si propone di ribaltare questo paradigma. Vediamo come.

# modello di sharing economy

La rivoluzione ISYfleet è data dalla nuova strategia di distribuzione che arriverà a strutturare un efficiente magazzino white label comune a tutti i corrieri che unificheranno le consegne ultimo miglio, integrandosi ove possibile anche con la logistica e la distribuzione locale tradizionale e territoriale (alimentare, editoria, farmaceutica). Per fare questo occorre agire sul modello logistico stesso e innovare questa specifica fase per eliminare gli ostacoli intrinseci al miglioramento; necessariamente servono nuovi strumenti come quelli previsti da ISYfleet, ripensati e riprogettati secondo la nuova logica: gli operatori di consegna devono diventare lavoratori connessi anche fra vettori diversi, permettendo una nuova forma di raccolta e gestione dati, aggregazione e modellazione anche predittiva per un'analisi dettagliata dei dati, trovando un nuovo equilibrio tra costi e soddisfazione delle aspettative dei clienti, grazie alle competenze distintive dell'industria o logistica 4.0. La piattaforma ISYfleet consente di gestire merci provenienti da diversi corrieri nell'ultimo miglio e dalla

*Uno dei capisaldi del progetto ISYfleet è avere un efficiente magazzino comune a tutti i corrieri che unificheranno le consegne ultimo miglio*



Q u e s t o permette di creare un maggior dinamismo fra le esigenze del cliente e le possibilità offerte dal corriere attraverso un sistema flessibile di magazzini dell'ultimo miglio fusi concettualmente fra loro grazie all'interscambio dei dati e delle informazioni. Si vanno così a superare quelli che sono i limiti fisici dell'attuale sistema distributivo: oggi, nella medesima area, o addirittura a un destinatario, vengono consegnate merci da più corrieri in un breve arco temporale. Tutti i colli destinati a una certa area, via, o casa, indipendentemente dallo spedizioniere di partenza, potranno essere consegnati a un unico delivery "neutro", detto per questo "white", che effettuerà una consegna unica. Questo approccio genera un vantaggio diretto per il cliente, che riceverà un'unica consegna, ma in generale si riducono molte ridondanze e tutti gli

distribuzione tradizionale, considera le preferenze del destinatario e coinvolge i vettori locali, di solito più efficienti nei loro quartieri.

## CHI È IBILAB

Ibilab è una software house che opera su due fronti: realizza applicativi e soluzioni cloud-based per la logistica e supply chain e suite di decision making basate su software predittivi di business intelligence. Ibilab è associata a SOS-LOGistica, di cui condivide le finalità di sostenibilità dei processi e dell'impatto ambientale. [www.ibilab.it](http://www.ibilab.it)

sprechi, ottenendo un vantaggio economico per gli spedizionieri proprio nella fase più costosa del processo. Con questo nuovo paradigma si contribuisce anche a ridurre il traffico veicolare, con conseguenti benefici in termini ambientali e per la sicurezza del lavoratore. Questo aspetto riveste particolare importanza e sarà valutato, nel progetto ISYfleet, con particolare cura, adottando strumenti specifici di misura/quantificazione.

**Questo modello richiede** di affrontare nuove questioni in termini gestionali, che possono essere risolte grazie alle possibilità offerte dalle nuove tecnologie IoT e industria 4.0. Per questo, il progetto ISYfleet metterà in campo lo sviluppo di una piattaforma software appositamente dedicata, che lavorerà in collaborazione con due tecnologie assolutamente innovative per il settore: l'intelligenza artificiale e la realtà aumentata. In termini di sostenibilità ambientale il progetto offrirà materiale di studio dotando i mezzi di delivery di sensori per la misura della qualità dell'aria e grazie a una analisi LCA (Life Cycle Assessment) dei dati raccolti. Le tecnologie utilizzate sono il cloud, big data. Effetti: riduzione del traffico veicolare e degli impatti ambientali, miglioramento della sicurezza dei lavoratori della logistica e aumento dell'accessibilità e migliore gestione dello smistamento merci negli hub di organizzazione delle consegne. Con l'uso di tecnologie sensoristiche, IoT e mixed reality renderemo il mondo degli hub merci nell'ultimo miglio delle fabbriche intelligenti e sostenibili. I punti di competitività saranno principalmente ottimizzazione e dinamicità del routing delle consegne, ottimizzazione della saturazione dei mezzi, qualità dei servizi. La sfida di ISYfleet è innovare la smart city garantendo un'alta qualità del servizio misurata come quantità di merci e tempi di consegna in linea con le esigenze di mercato. ■

\* Founder e Ceo di Ibilab

# La nuova origine preferenziale negli scambi

Il Trade and Cooperation Agreement tra l'Unione europea e il Regno Unito prevede l'annullamento dei dazi doganali alla frontiera britannica soltanto per i prodotti riconosciuti di "origine preferenziale Ue".

di **Sara Armella\***

**S**oltanto i prodotti che soddisfano le nuove regole di origine preferenziale hanno diritto all'esenzione totale dai dazi negli scambi commerciali tra Unione europea e Regno Unito. L'Accordo di libero scambio prevede l'azzeramento dei dritti, delle quote e dei contingenti doganali tra i due blocchi, ma tale divieto opera soltanto per le merci aventi "origine preferenziale". Il Trade and Cooperation Agreement (TCA) attenua (ma non annulla) gli effetti della reintroduzione delle procedure doganali negli scambi tra UE e UK, prevedendo l'annullamento dei dazi doganali alla frontiera con il Regno Unito soltanto a condizione che il prodotto possa dirsi di "origine preferenziale UE". In questo caso, i soli costi da prendere in considerazione sono quelli correlati alla necessità di espletare le procedure doganali, poiché dal 1° gennaio 2021, gli scambi commerciali con l'UK rappresentano importazioni ed esportazioni, con tutte le formalità connesse agli adempimenti doganali. La corretta individuazione delle regole di origine applicabili riveste, pertanto, un ruolo fondamentale nella pianificazione doganale delle aziende, in quanto, soltanto attraverso una corretta tracciabilità dei propri prodotti, gli esportatori possono beneficiare di un risparmio sui dazi e offrire i loro beni a prezzi maggiormente competitivi.

**Per beneficiare dell'azzeramento** dei dazi alla frontiera UK, è necessario che i prodotti soddisfino tre distinte condizioni. Dal punto di vista sostanziale, la merce deve rispettare le regole di o-



*Alla frontiera britannica hanno diritto al dazio zero tutti i prodotti "interamente ottenuti" in uno Stato membro UE, come quelli che derivano dall'agricoltura, dall'allevamento del bestiame e dalla pesca*

rigine preferenziale stabilite dal testo dell'Accordo e dall'allegato ORIG-2. Il bene esportato deve, inoltre, essere accompagnato da una prova dell'origine preferenziale e, infine, è necessario che il prodotto sia trasportato direttamente dall'Unione europea verso il Regno Unito e non sia oggetto di manipolazioni durante il trasporto, nel rispetto della regola di non modificazione (articolo ORIG.16). In primo luogo, hanno diritto al dazio zero tutti i prodotti "interamente ottenuti" in uno Stato membro UE, come quelli che derivano dall'agricoltura, dall'allevamento del bestiame e dalla pesca (articolo ORIG.5). Si tratta di beni che presentano un legame diretto con il territorio, come i prodotti minerali, vegetali o animali, oppure un legame indiretto, in quanto mediato da attività umane, come ad esempio i prodotti estratti dal suolo o dal

sottosuolo marino. Beneficiano del trattamento di origine preferenziale anche i prodotti fabbricati in uno Stato membro UE esclusivamente a partire da materiali originari dell'Unione europea (articolo ORIG.3). Rientrano in tale categoria di beni i prodotti finiti realizzati con materiali che hanno più componenti o che hanno subito diverse lavorazioni. In questa ipotesi, è importante la tracciabilità di ciascun componente, in quanto ogni materiale, singolarmente considerato, deve essere di origine UE. Infine, i prodotti realizzati mediante la trasformazione di materie prime estere o con l'impiego, nella lavorazione, di componenti realizzati in paesi terzi, hanno diritto al dazio zero in UK soltanto se soddisfano le specifiche regole di origine previste dall'allegato ORIG-2. Tutte le merci che hanno subito nel territorio UE una o più lavorazioni e

# tra la Ue e l'UK

che incorporano materiali non originari acquisiscono origine preferenziale UE se hanno ricevuto, nell'Unione europea, una "lavorazione sufficiente", come definita dal testo dell'Accordo e, in particolare, dall'allegato ORIG-2, che richiede un esame molto attento e puntuale.

**Per stabilire correttamente** l'origine preferenziale occorre partire dal corretto inquadramento della classificazione doganale del bene esportato e verificare, in relazione alla tipologia di prodotto interessata, la specifica regola di origine prevista dall'allegato ORIG-2. La lavorazione idonea a fare acquisire l'origine preferenziale è determinata secondo i consueti criteri previsti dagli accordi di libero scambio: cambio della classifica doganale, un particolare processo produttivo, un valore o peso minimo di componenti non originari. Per il "vino", ad

*Per il vino, ad esempio, l'origine preferenziale è riconosciuta purché le uve utilizzate siano "interamente ottenute" nel territorio dell'Unione europea*



esempio, classificato alla voce doganale NC 2204, l'origine preferenziale è riconosciuta se la trasformazione del materiale non originario è idonea a determinare un cambiamento di classifica del bene fina-

le, purché le uve fresche utilizzate (sotto voce 0806 10) siano "interamente ottenute" nel territorio dell'Unione europea. Ugualmente, devono essere interamente ottenute in territorio UE le variabili del succo di uva (compresi i mosti), mentre gli zuccheri non originari utilizzati nel processo di produzione non possono eccedere il 20 % del peso del prodotto finale. In relazione ad alcune tipologie di beni, l'Accordo prevede invece due regole di origine tra loro alternative. È il caso, per esempio, delle borse di pelle fatte a mano (NC 4202 2100 10). La borsa fabbricata nell'Unione europea acquisisce l'origine preferenziale UE se la lavorazione ha comportato un cambiamento della voce doganale (prime 4 cifre) dei componenti non UE utilizzati. In questo specifico caso, l'Accordo prevede che, anche se tale condizione non è soddisfatta, il prodotto finale può comunque beneficiare del da-

zio zero, se il valore dei materiali non originari UE utilizzati non supera il 50% del prezzo franco fabbrica del bene finale. L'Accordo elenca, inoltre, una serie di lavorazioni che sono sempre considerate insufficienti, come l'etichettatura o la miscela di prodotti non originari. Tali operazioni non possono mai essere considerate idonee per l'acquisizione dell'origine preferenziale (articolo ORIG. 7).

**Per quanto riguarda la prova** dell'origine, il Trade and Cooperation Agreement

prevede una duplice modalità di attestazione: l'autocertificazione dell'esportatore o la conoscenza da parte dell'importatore dell'origine preferenziale dei prodotti (articolo ORIG.18). Per fruire dell'azzeramento dei dazi alla frontiera UK, l'esportatore può certificare l'origine UE dei prodotti direttamente in fattura, o in un altro documento commerciale che identifichi la merce. Per le spedizioni di valore complessivo superiore ai 6.000 euro, è necessario che gli esportatori siano registrati alla banca dati Rex. Tale database, già previsto dagli accordi con il Canada, il Giappone e il Vietnam, consente all'esportatore registrato di autocertificare l'origine preferenziale della merce direttamente nei documenti di accompagnamento dei prodotti. Inizialmente, l'Agenzia delle dogane aveva previsto che gli esportatori italiani potessero utilizzare il proprio codice Eori per certificare l'origine preferenziale dei prodotti esportati nel Regno Unito. Tuttavia, tale semplificazione, introdotta con la circolare del 30 dicembre 2020, n. 49/D, era stata prevista soltanto in via temporanea, in attesa dell'attivazione del nuovo Portale dell'operatore Rex, che è ora operativo. Tale piattaforma che consente di acquisire, attraverso una procedura interamente online, la certificazione di esportatore registrato Rex (circolare 20 gennaio 2021, n. 4/D). Non vi sono, dunque, particolari formalità o rallentamenti, poiché di fatto la registrazione avviene sulla base dell'autocertificazione dell'imprenditore. Da tenere presente che, in ogni caso, l'Agenzia delle dogane si riserva di effettuare, in seguito, verifiche circa la corretta determinazione dell'origine preferenziale dei beni, con tutte le rilevanti conseguenze anche in termini di rischi di eventuali responsabilità e sanzioni.

*\*Studio Armella & Associati*

# Kontractor, nuovo brand Kopron con successo sul mercato immobiliare

La Divisione Engineering del Gruppo ha cambiato nome continuando la sua attività di General Contractor e raccogliendo nuove commesse.

a cura di **Paolo Giordano**



**ILARIA PASTA**

Nel 2016, il Gruppo Kopron, leader a livello europeo e internazionale per prodotti di logistica industriale, come capannoni con il telo, baie di carico, portoni industriali, ha allargato l'attività dando vita alla Divisione Engineering. L'obiettivo era quello di entrare nel mercato immobiliare. Cosa che è avvenuta e anche con crescente successo. Nel novembre scorso, il Gruppo ha preso un'altra decisione, quella di cambiare nome alla divisione, trasformandolo in "Kontractor". Parliamo delle motivazioni di tale cambiamento con Ilaria Pasta che ne è Technical&Marketing Coordinator e con il Direttore Tecnico Camillo Mastrolorenzo..

**IL NUOVO BRAND KONTRACTOR È COMUNQUE RIMASTO ALL'INTERNO DEL GRUPPO KOPRON. QUALI SONO STATE LE MOTIVAZIONI CHE HANNO PORTATO AL CAMBIAMENTO DEL NOME?**

**| Pasta.** Il nuovo nome "Kontractor" è stato scelto per mettere in evidenza l'identità di una divisione che esiste dal 2016 e che si è evoluta nel corso del tempo con una crescita continua di fatturato grazie all'acquisizione di nuove commesse. Pur mantenendo un forte legame con il gruppo aziendale che l'ha vista nascere e di cui continua a far parte, beneficiando della sua storicità e solidità finanziaria, Kontractor vuole mettere in evidenza la propria attività di General Contractor che ben si distingue dalla commercializzazione di prodotti per la logistica di cui Kopron è leader. La dif-



**CAMILLO MASTROLORENZO**

ferenza sostanziale che ci distingue dalle altre divisioni del gruppo è che Kontractor non vende un prodotto ma offre un servizio: la gestione e la costruzione di progetti immobiliari chiavi in mano, in ambito logistico, industriale e commerciale con un'attenzione particolare verso la destinazione d'uso dell'immobile che si vuole costruire. Il nostro core business è il Project Management attorno a cui ruota tutto il processo di studio e di costruzione di un immobile, sia esso un magazzino logistico, un punto vendita commerciale o una palazzina uffici. Il marchio Kopron è talmente conosciuto che era difficile far capire ai clienti che "noi di



Kontractor” ci occupiamo di una cosa completamente diversa. Da qui l’idea di darci non solo un nuovo nome, ma una vera e propria identità con un logo ad hoc, un sito internet di riferimento e dei canali social dedicati, così da po-

matagroup e Variati&Co SpA per lavori di ristrutturazione e ampliamento dello stabilimento produttivo esistente a Concorezzo. Si tratta di un lavoro molto articolato e piuttosto complesso per due diversi motivi: il primo è

## DA QUANTO CAPISCO, VI STATE OCCUPANDO DI CLIENTI E DI PROGETTI MOLTO DIVERSI TRA LORO...

■ **Pasta.** Sì, è vero, e questo è uno stimolo per la nostra divisione che accoglie con entusiasmo le sfide. Con-



A sinistra: immagine del magazzino Dimo Euronics a Vercelli. A destra: rendering dello stabilimento di Concorezzo, Monza e Brianza

ter essere facilmente identificati con l’attività che facciamo e che offriamo al mercato.

### **QUINDI, AVETE ACQUISITO DIVERSE COMMESSE NEL CORSO DI QUESTI ULTIMI ANNI. ATTUALMENTE, IN PARTICOLARE, SU COSA STATE LAVORANDO?**

■ **Mastrolorenzo.** Da un anno a questa parte abbiamo firmato contratti con clienti molto importanti. Tra questi troviamo Dimo/Euronics per cui abbiamo realizzato un ampliamento del magazzino esistente a Vercelli per una superficie di 10 mila mq. Un lavoro acquisito in pieno lockdown, iniziato a luglio 2020 e chiuso a gennaio 2021 con una messa a disposizione a dicembre per venire incontro alle esigenze del cliente. Oggi stiamo terminando le opere di urbanizzazione che contiamo di consegnare a fine mese. Abbiamo inoltre firmato un importante contratto con i clienti Aro-

matagroup e Variati&Co SpA per lavori di ristrutturazione e ampliamento dello stabilimento produttivo esistente a Concorezzo. Si tratta di un lavoro molto articolato e piuttosto complesso per due diversi motivi: il primo è che lavorare nell’ambito industriale alimentare impone la conoscenza e il rispetto di una normativa molto stringente sull’igiene e sui materiali da utilizzare; il secondo è che la produzione all’interno dell’edificio non si fermerà durante i lavori. Sarà quindi necessario portare avanti le attività di ristrutturazione e costruzione senza interferire con il business aziendale, agendo per step e per compartimenti, puntando tutta l’attenzione sulla sicurezza degli ambienti e dei dipendenti. Infine, ma non ultimo per importanza, abbiamo iniziato da poche settimane la costruzione di un fabbricato ad uso logistico ed uffici a Udine per il cliente Goodman Italy, destinato a un’importante azienda del settore eCommerce. In quest’ultimo caso, il cliente non è un imprenditore come nei due casi precedenti, ma uno sviluppatore internazionale con canoni di costruzione e gestione ben precisi.

frontarsi con settori di mercato diversi ci obbliga a studiare, a imparare, ad arricchirci e a capire quali sono i nostri margini di miglioramento. Aggiungo, però, che possiamo permettercelo perché abbiamo un metodo di lavoro che ben si adatta a qualsiasi tipo di realizzazione. Il punto di partenza di qualsiasi studio è la destinazione d’uso dell’immobile che dobbiamo costruire, sia esso un magazzino, uno spogliatoio sportivo, una palazzina uffici, un punto vendita... Tutto, insomma, si sviluppa attorno all’attività che si svolgerà all’interno di quell’edificio. Una volta acquisite queste informazioni, si struttura la squadra di lavoro e si studia il progetto o si ottimizzano i progetti esistenti cercando di renderli il più rispondenti possibile ai bisogni dell’utente finale. Come avrà capito, il nostro lavoro non è costruire “da computo metrico” ma è studiare e ingegnerizzare il progetto, il cantiere e le varie fasi di lavoro. Come in un puzzle, >

dobbiamo mettere i tasselli giusti al posto giusto e al momento giusto così che tutto s'incastri alla perfezione.

### **ENTRANDO PIÙ NEL PARTICOLARE, OGGI, QUALI SONO LE DIFFICOLTÀ CHE SI INCONTRANO NELLA COSTRUZIONE DI UN IMMOBILE LOGISTICO?**

**Mastrolorenzo.** Sulla base della nostra esperienza, posso dirle che la principale difficoltà che si incontra in ambito logistico è legata ai tempi di

ce”, c'è sempre un team di esperti che sanno individuare i problemi ancor prima che si verifichino. E' questo sostanzialmente il motivo per cui in logistica vengono maggiormente coinvolti i General Contractor rispetto alle classiche imprese di costruzione: è più sicuro, infatti, avere un unico interlocutore che si assuma globalmente la responsabilità sui tempi e sui costi e che abbia, al contempo, la competenza adeguata. Il secondo problema che mi viene in

stenibilità ambientale (mi riferisco alle certificazioni Breeam o Leed richieste ormai da tutti gli sviluppatori). L'attenzione al dettaglio e alle finiture rendono le nuove logistiche non solo funzionali ma anche belle da vedere. E' anche nell'interesse di chi costruisce realizzare un immobile bello perché poi diventerà un biglietto da visita per acquisire nuovi clienti. E' un percorso in fieri, ma piano piano tutti si convinceranno che della logistica non si può proprio fare a meno!

*Il rendering di un fabbricato logistico in costruzione a Udine per la Goodman Italy*



### **UN'ULTIMA DOMANDA. QUANTO È IMPORTANTE LA SINERGIA TRA GENERAL CONTRACTOR, PROGETTISTA E CLIENTE PER LA COSTRUZIONE DI UN IMMOBILE FUNZIONALE E RISPONDENTE ALLE REALI ESIGENZE DELL'UTILIZZATORE FINALE?**

**Pasta.** Una bella domanda. Questa sinergia è alla base di tutto: è fondamentale per riuscire a cogliere sino in fondo il Design Intent del cliente finale. Non si può costruire un edificio funzionale se non si studia

costruzione estremamente stretti. E' fondamentale, quindi, che l'interlocutore chiamato a costruire l'immobile abbia le opportune competenze per portare avanti un planning lavori molto compresso, in cui le interazioni tra le diverse attività devono essere gestite alla perfezione. Il motore del cantiere non deve perciò essere la fretta ma il know how del costruttore. Kontractor, ad esempio, costruisce di volta in volta una roadmap con una griglia rischi e priorità così da riuscire a individuare, sin dalle primissime fasi di studio del progetto, gli strumenti e le persone giuste per la gestione di quella data commessa. Dietro a un cantiere “velo-

mente, e che non è affatto banale, è legato all'aspetto urbanistico. La logistica è il futuro e questo lockdown lo ha dimostrato: c'è una corsa continua alla costruzione di magazzini last mile, la tecnologia avanza e le persone si sono abituate a fare acquisti online... tuttavia, ci rammarica constatare che molte amministrazioni locali non vedono di buon occhio la nascita di insediamenti logistici, forse perché sono rimaste ancorate a un'idea di logistica “vecchia” che non corrisponde alla realtà. Oggigiorno gli immobili sono sempre più ecosostenibili, addirittura certificati secondo i più alti standard internazionali che ne attestano la so-

e non si capisce l'attività per cui esso è destinato. Il dialogo e il confronto con tutti gli attori coinvolti sul progetto, non solo in fase di studio, ma anche durante la realizzazione, è molto importante per fare in modo che la parte urbanistica/architettonica curata dal progettista dialoghi correttamente con la parte realizzativa nel rispetto dei tempi e dei costi stabiliti con il cliente. La sinergia deve esserci a tutti i livelli con tutte le figure che ruotano attorno alla commessa, consulenti e fornitori inclusi. Ognuno, per la propria parte di competenza, può apportare un contributo notevole per la buona riuscita del progetto. ■

# L'agroalimentare italiano: tra tradizione e innovazione

Il settore ha dimostrato anche nella pandemia la sua vitalità, specialmente al Sud, confermando di essere uno dei cardini della nostra economia. Occorrono però interventi che ne migliorino la governance e la logistica.

di **Autilia Cozzolino** e **Salvio Capasso\***

**L'**agricoltura e l'industria alimentare sono tra i settori dell'economia nazionale più resilienti di fronte alla crisi in corso: nel 2020, il valore aggiunto ha registrato una variazione rispettivamente di meno 3,8% e più 1,8% (prezzi correnti) contro una media generale di oltre il meno 7%. Il sistema agroalimentare italiano si dimostra uno dei cardini dell'economia nazionale, l'insieme del valore aggiunto di agricoltura e industria alimentare è di oltre 64 mld di euro e supera di poco il 4% del Pil nazionale, includendo anche i settori a valle, tale incidenza sale notevolmente, raggiungendo il 15%. In particolare, il valore aggiunto dell'agricoltura, silvicoltura e pesca dell'Italia è di 32.878 mln di euro al 2020, posizionandosi al terzo posto in Europa, dopo Turchia e Francia, mentre quello dell'alimentare, bevande e tabacco è di 31.194 mln al 2020, ed è 4° in Europa dopo Germania, Francia, Regno Unito. Questi dati vanno però letti all'interno delle dinamiche di filiera e della solidità delle Global Value Chain (GVC) internazionali. L'attuale pandemia, ma anche il caso della Ever Given, che per una settimana ha bloccato il canale di Suez ostacolando, anzi interrompendo, il flusso di merci marittime, mostra tutta la fragilità di questo sistema e spinge anche a un ripensamento degli scambi totalmente demandati al lungo raggio. Il valore della produzione della filiera agrifood mondiale è prossimo ai 5.700 mld di dollari, dei quali più di 1/3 si con-

centra nell'area asiatica. In particolare, in termini di reddito prodotto nelle GVC, il primo posto è della Cina (20,1% sul totale mondiale) seguono gli Stati Uniti (11,5%), India (6,7%), Brasile (4%) e Giappone (3,8%). Dobbiamo scendere al sesto posto, invece, per trovare un

forte integrazione produttiva tra i paesi dell'area. I dati infatti ci indicano che in Europa la filiera si è rafforzata negli ultimi anni all'interno dei confini continentali. Ciò rappresenta un fattore importante nella logica di una maggiore "regionalizzazione" dei flussi.

*Olive in Puglia. Il Sud, con un valore aggiunto del settore agroalimentare di circa 19,5 miliardi di euro rappresenta quasi un terzo del dato nazionale*



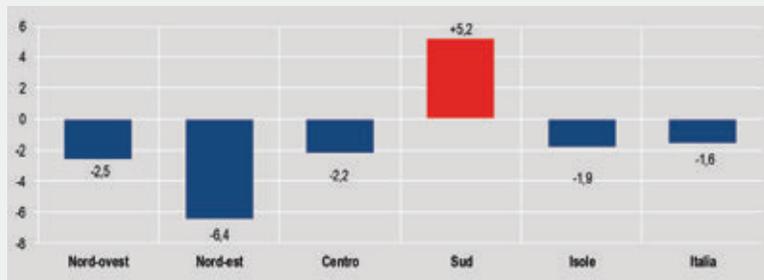
paese europeo, la Germania (3,2%). Solo considerati in forma aggregata, i paesi dell'Unione europea (27 paesi Ue più il Regno Unito) sono in grado di raggiungere un indice di competitività pari al 16,8%, prossimo al dato cinese. L'Unione europea è però più solida se si considera soltanto il settore alimentare e delle bevande. Infatti, con il 20,4%, supera la Cina (18,9%). Essa è quindi in grado di imporsi con maggiore forza nel settore della trasformazione alimentare. Alla base di tale competitività c'è la

**In tale contesto l'Italia** ha accresciuto la sua integrazione internazionale (il contributo di paesi terzi è cresciuto negli anni arrivando al 19,8%, di cui l'11,3% è rappresentato dai paesi europei), però rispetto ai principali paesi competitor, il peso degli input di provenienza domestica resta particolarmente alto (80% contro Francia 79%, Germania 75%), forte di una base produttiva nazionale diversificata e di solidi rapporti di fornitura locale. I prodotti Made in Italy, si confermano par-

## Valore aggiunto in agricoltura

Fonte: Istat

(2019, in Italia per aree geografiche, variazioni % sul 2018)



*Il Made in Italy agroalimentare è di grande attrazione internazionale, ma va difeso con politiche che lo valorizzino e lo difendano dalle contraffazioni*

ticolarmente attrattivi. A livello globale, l'Italia è il sesto esportatore del settore alimentare, con una quota di mercato che raggiunge il 4%. Nel 2020, l'export agroalimentare è di oltre 46 mld, il 71% verso l'Europa, il 14% verso l'America, l'11,2% verso l'Asia, 1,8% verso l'Africa. Anche il Mezzogiorno fa la sua parte. Il Sud, con un valore aggiunto del settore agroalimentare (al 2019) di circa 19,5 mld di euro rappresenta quasi un terzo del dato complessivo nazionale. Nel 2020, l'export dell'agroalimentare meridionale è di 8,2 mld di euro, il 18% del dato nazionale, il 68% verso l'Europa, il 16,5% verso l'America, il 9,9% verso l'Asia, 3,4% verso l'Africa.

L'area registra performance migliori: nel 2020, export più 6,7% contro un dato Italia del più 1,7%. Inoltre, esporta in 192 dei 207 paesi nei quali sono presenti prodotti italiani.

**Il Mezzogiorno dimostra** di essere una forza importante per il paese, sostenendo le filiere lunghe nazionali attraverso le interdipendenze produttive che sviluppa con le altre aree italiane. In particolare, il Mezzogiorno risulta fornitore di prodotti primari del centro-nord e importatore di prodotti lavorati e industriali. Ma cosa ci aspetta per il futuro del settore? Agricoltura, trasformazione degli alimenti, trasporto e distribuzione, consumo alimen-

tare e nutrizione si trovano a fronteggiare pressioni e sfide di carattere globale, legati al cambiamento climatico, alla perdita di biodiversità e all'esaurimento di risorse naturali quali acqua e suoli fertili, alla crescita demografica e all'invecchiamento della popolazione, alla urbanizzazione e alla trasformazione degli stili di vita, all'impatto delle nuove tecnologie informatiche. Quindi quali possono essere le strade future, dati questi elementi, che l'agroalimentare italiano può avere avanti a sé?

**Una prima direttrice** è rappresentata dal ruolo e dall'importanza della tradizione e del made in Italy nella produzione e nei mercati tradizionali, sia interni che contigui. Il nostro "brand" è ampiamente riconosciuto e va alimentato e difeso. Se da un lato la combinazione vincente dell'offerta cibo-vino italiano, dell'attrattiva degli agriturismi e dei borghi rurali, della leadership alberghiera e della ristorazione, fa della gastronomia italiana un'esperienza di eccellenza assoluta e di grande impatto economico sul territorio, non possiamo non ricordare che tutto ciò va costantemente difeso con policy volte sia a valorizzare il territorio italiano sia a contrastare l'Italian Sounding. Il falso Made in Italy (negli Stati Uniti, in Canada, in Australia, in America latina e in diversi altri mercati, inclusi quelli europei) danneggia una parte sempre più consistente dell'economia italiana e delle esportazioni agroalimentari. Una seconda direttrice è quella dell'innovazione, che interessa la bioeconomia e nuovi mercati (health, beauty, bioenergie, biocarburanti). Se l'agroalimentare è sempre stato trattato come un settore maturo in realtà ben sappiamo che tutto sta cambiando in maniera radicale e il settore agricolo, in particolare, sta assorbendo degli elementi tecnologici nella sua attività. La filiera agroalimentare rappresenta uno dei motori della bioeconomia; il suo peso

è del 58,9% (di cui 17,6% agricoltura e 41,3% alimentare bevande) in termini di valore della produzione e 67,8% per l'occupazione ("La Bioeconomia in Europa", N.6 Intesa Sanpaolo).

**In riferimento ai nuovi** comparti della filiera che si stanno imponendo sul mercato occidentale, citiamo la cosmetica e la nutraceutica che al momento sono già ben sviluppati in Italia con un buon margine rispetto agli altri paesi europei. Le aziende di cosmesi naturale e biologica e detergenza ecologica sono arrivate a 514 (più 110,7% 2015-2019, Rapporto BioBank 2020). L'industria nutraceutica italiana è la più grande in Europa, con una quota di mercato del 23% e ricavi per 3,3 miliardi di euro nel 2018. Nel 2019 la sua quota di mercato è cresciuta ancora raggiungendo il 27%. (FederSalus). Vanno inoltre in questa stessa direzione anche gli investimenti in termini di economia circolare e sostenibilità che interessano i campi delle bioenergie, della manutenzione boschiva e del riciclo dei rifiuti agroalimentari, che rispondono in modo ottimale anche agli Obiettivi energia-clima 2030. Affinché l'Italia possa seguire con successo le suddette sfide deve puntare in modo decisivo su alcuni fattori abilitanti. Rientra tra questi la "sostenibilità delle produzioni" che assume una valenza reciproca rispetto all'agroalimentare. Sappiamo che ogni livello della filiera agroalimentare produce rifiuti di diversa natura e in quantità mutevoli. A ciò si aggiungono i danni ambientali provocati dalle emissioni di CO2 e consumi idrici inutili ed evitabili. Tuttavia, occorre riconoscere all'agricoltura il merito di riutilizzare le terre incolte e quindi di consentire una rigenerazione dei terreni. Diversi sono gli strumenti e gli interventi previsti a livello europeo per favorire produzioni sostenibili come European Green Deal (mille miliardi di euro in dieci anni per azzerare le emissioni di gas serra en-



*I fondi europei devono essere usati anche per sviluppare le tecnologie, la digitalizzazione e la logistica del settore*

tro il 2050), la PAC per un uso efficiente e razionale delle risorse naturali e quindi percorso strategico di crescita e ristrutturazione del settore, con il Green Deal la Strategia "Dal produttore al consumatore" per sistemi alimentari più sostenibili e la "Strategia dell'UE sulla biodiversità per il 2030".

**Un altro fattore abilitante** è la "Tecnologia applicata". Sistemi avanzati di gestione dell'informazione, agricoltura di precisione, automazione agricola e robotica, diventeranno presto la norma e una necessità competitiva nelle economie più sviluppate. L'obiettivo sarà quello di migliorare le pratiche di produzione del cibo, preservando la qualità dei suoli, diversificando le colture, minimizzando l'utilizzo di fertilizzanti, promuovendo l'agricoltura organica supportata dall'agricoltura di precisione, riducendo il consumo di acqua ed energia e l'emissione di gas serra. Servono poi competenze specifiche e diverse per crescere, ed ecco che la formazione fa da anello di congiunzione del cambiamento. Occorre puntare sull'istruzione poiché l'Italia è ancora lontana dall'Europa: nel secondo trimestre 2020, il 62,6% delle persone di 25-64 anni ha almeno il diploma superiore contro una media Ue del 79%. Un ruolo rilevante è assunto dagli ITS e dall'Area STEM per la domanda delle imprese di

nuove ed elevate competenze tecniche. Infine, per rilanciare il posizionamento dell'Italia e del Mezzogiorno nella filiera internazionale serve un nuovo piano localizzativo caratterizzato da una governance che faciliti e non ostacoli la trasformazione e che punti su una corretta gestione dei fondi nazionali ed europei (programmazione 2021/27, Recovery Fund..), un rafforzamento della logistica per rendere centrale il ruolo dell'Italia in Europa e quello del Mezzogiorno in Italia (ruolo strategico delle ZES), lo sviluppo delle tecnologie e digitalizzazione per lo sviluppo delle nuove specializzazioni dei distretti o riqualificazione di quelli esistenti e una ridefinizione delle competenze e della qualità del lavoro. Con questi presupposti, il settore sarà in grado di dare risposte intelligenti e innovative alla crescente spinta verso la sostenibilità ambientale e climatica delle produzioni agroalimentari e, contando sui punti di forza, potrà superare con successo le numerose sfide future. ■

*\* Autilia Cozzolino e Salvio Capasso sono, rispettivamente, ricercatrice e responsabile del servizio Imprese e Territorio del centro Studi e Ricerche per il Mezzogiorno-SRM*

# Recovery Fund: chance decisiva per la convergenza Sud-Nord

La coesione territoriale è uno degli obiettivi di fondo assunti dall'Unione europea nella concessione dei finanziamenti. Un'occasione che il nostro paese non può e non deve perdere. L'importanza dello sviluppo della logistica meridionale.

di **Paolo Giordano**

“**G**uidare i processi economici e civili, cercando di rendere più moderno il paese, con le sue imprese e la sua pubblica amministrazione e, al tempo stesso, di garantire inclusione e coesione, resta un traguardo verso il quale orientare l'azione delle istituzioni, dei corpi sociali, dei cittadini”, ha detto il presidente Sergio Mattarella nel ricordo della scomparsa dell'economista Massimo D'Antona, ucciso dalle nuove Brigate Rosse il 20 maggio 1999, in via Salaria, a Roma. Con queste poche, sobrie parole il presidente Mattarella ha delineato i compiti che il governo deve svolgere nella gestione e nell'applicazione “reale” del Recovery Fund. Tra questi impegni, uno è prioritario: la convergenza tra il Mezzogiorno e le altre macroaree del paese. E' prioritario, in primo luogo, perché l'ingente ammontare di risorse che ci ha garantito l'Unione europea, la cifra nettamente più alta tra tutti gli Stati membri, ci è stata assegnata proprio in funzione della necessità di “avvicinare” il sud, la nostra area territoriale più in difficoltà in termini socioeconomici, e che coinvolge più di 21 milioni di cittadini, ossia un terzo dell'intera popolazione, a quelle più sviluppate del centro-nord. La “coesione territoriale” è infatti un obiettivo primario dell'Unione, un obiettivo del quale dobbiamo assolutamente tenere conto se vogliamo che ci siano garantiti i finanziamenti. Un altro motivo sta nella nostra storia: da quando, sul finire dell'800, prese corpo

nel parlamento italiano la “questione meridionale” a oggi, il problema, affrontato con maggiore o minore attenzione a seconda delle tendenze e delle sensibilità politiche dei governi, è rimasto insoluto e, anzi, è andato peggiorando, dato il recente aumento delle disuguaglianze in termini di occupazione, di lavoro, di consumi, di educazione e formazione, di andamento demografico.

**In Europa, dopo la caduta** del muro di Berlino, due Stati hanno avuto il problema della “coesione” di grandi territori nazionali: la Germania, con l'unificazione tra area ovest e area est, nettamente più svantaggiata, e l'Italia, con l'endemica questione del Mezzogiorno. I comportamenti dei due paesi sono stati abissalmente diversi. La Germania ha investito nel “recupero” dell'est cifre enormi: in 30 anni, una media intorno ai 70 miliardi di euro l'anno, tra il 4 e il 5% del suo Pil. Ciò significa che i tedeschi hanno speso per riequilibrare l'est e l'ovest globalmente più di 2.000



La Germania, dopo la caduta del muro di Berlino, ha investito in 30 anni oltre 2.000 miliardi per lo sviluppo dell'area est

miliardi di euro, ossia una cifra che è maggiore di circa cinque volte di quanto l'Italia abbia investito nel sud dal 1950, quando fu istituita la Cassa per il Mezzogiorno, al 2008, quando l'intervento straordinario ebbe termine, quindi in 60 anni. In rapporto al Pil, l'Italia nel sud non ha mai investito più dell'1%. I risultati di questi diversi comportamenti sono chiaramente visibili: il formidabile investimento nell'est del paese ha permesso alla Germania di diventare la “locomotiva” d'Europa e una delle grandi potenze economiche mondiali. Questo perché la coesione territoriale è un forte, determinante elemento di sviluppo. Un argomento che in Italia stenta ad affermarsi e anzi è da molti avversato, con la convinzione che per la crescita dell'economia nazionale sia sufficiente >

## LE ZES SUBITO E BENE

Un esempio lampante della frattura esistente nel nostro paese tra le decisioni politiche e la loro attuazione a opera dell'amministrazione pubblica, che ne deve stabilire i regolamenti attuativi, è dato dalla vicenda delle Zone economiche speciali. Varate nel giugno del 2017, si sono poi "perse nell'oblio" e nei meandri burocratici. Eppure, il decreto legge che le istituiva era rivolto nel suo complesso al rilancio del Mezzogiorno, sottolineando "la straordinaria necessità e urgenza di intensificare gli interventi volti a favorire il superamento del divario economico e sociale delle regioni del Mezzogiorno rispetto alle altre aree del Paese".



*Portacontainer nel porto di Napoli*

“Straordinaria necessità e urgenza” che, nel caso delle Zes, si è tramutata in anni di attesa. Come abbiamo da sempre sostenuto su Euromercati, le Zone economiche speciali rappresentano un'opportunità decisiva per lo sviluppo del Mezzogiorno, in quanto devono divenire sia un anello di congiunzione tra imprese manifatturiere e logistica, centrando quest'ultima sui sistemi portuali, sia territori di grande attrattiva, grazie ai previsti incentivi fiscali e alle semplificazioni burocratiche per investimenti nazionali e internazionali.

**Nel piano di attuazione** del Recovery Fund è riconosciuta la valenza che per il Mezzogiorno hanno le Zes. Bisogna ora, quindi, fare presto nel renderle operative. In un recente "position paper" redatto sull'argomento da Merita Meridione Italia e dal centro Studi e Ricerche per il Mezzogiorno-SRM, viene sottolineato quanto occorre fare: completare le nomine dei Commissari straordinari del governo, introdotti dalla legge di bilancio 2020 ma ancora non effettuate se non per due Zes (Jonica e Calabrese), dotandoli di reali poteri commissariali; procedere a un'integrazione delle norme di semplificazione delle procedure autorizzative nazionali, regionali e locali, sfrondando le sovrapposizioni di competenze; completare, di conseguenza, l'attività per la costituzione degli sportelli unici per le imprese presso le Autorità portuali, che sono stati adottati finora in una sola realtà (Taranto), mentre rappresentano uno strumento essenziale per la rapida conclusione di tutte le procedure per la realizzazione degli investimenti e per dare piena credibilità al progetto delle Zes, permettendo di innalzare significativamente il livello di fiducia e di disponibilità degli operatori privati; integrare e rafforzare il pacchetto di incentivi all'insediamento e allo sviluppo delle attività d'impresa nelle Zes, incrementando, tra l'altro, la dotazione del credito d'imposta per gli investimenti e aumentando il plafond incentivabile per singolo investimento, sia nelle attività industriali sia in quelle logistiche; disporre gli strumenti per attivare nelle Zes le Zone franche doganali intercluse previste dalla legge; prevedere il coordinamento sovraregionale e il monitoraggio da parte del governo sulle attività delle Zes, inserendo questa attività all'interno della programmazione nazionale della logistica e del trasporto.

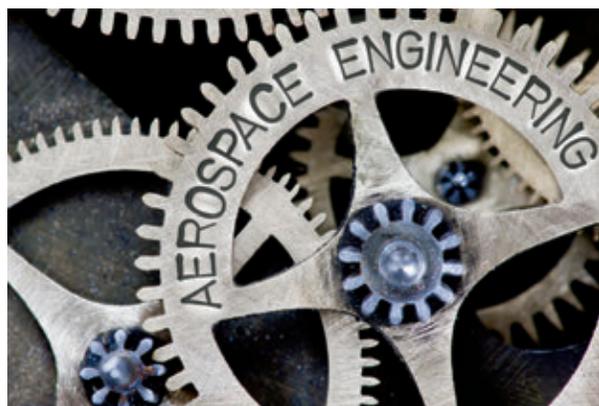
**Le Zes hanno rappresentato** nel mondo un volano di sviluppo. Sottolinea Alessandro Panaro di SRM: "Il traffico container dei porti che hanno una Zes è cresciuto dell'8,4%; le risorse pubbliche investite nelle Zes hanno un effetto moltiplicativo di 1 a 3: ogni euro pubblico di credito di imposta ne attiva ulteriori 2 provenienti dal privato; da un'analisi svolta su un panel di free zone risulta un aumento dell'export del 4% annuo aggiuntivo rispetto a quello generato sul territorio; ogni euro investito nei porti ne genera 2,5 nell'economia". Le Zes possono avere un importante effetto moltiplicatore in termini economici per i loro territori di riferimento, ma ciò non avviene "per grazia ricevuta", lasciandole in un limbo come è stato fatto finora.

investire nelle “aree forti”, lasciando le altre al proprio destino. E’ vero esattamente il contrario: quando si sviluppa l’area territoriale più arretrata, i vantaggi arrivano per tutta l’economia del paese, anche perché, parlando dell’Italia, l’interdipendenza economica tra centro-nord e Mezzogiorno è molto forte.

**Dicevamo che la situazione** del Mezzogiorno è peggiorata negli ultimi anni. Euromercati ha trattato spesso questo argomento (vedere, a proposito, il “dossier Mezzogiorno” sul numero 12, dicembre 2020). Vale la pena ricordare qui solo alcune poche significative cifre: dal 2008 al 2014, gli investimenti totali nel Mezzogiorno sono calati del 38,7% (nel centro-nord del 25,9%), dal 2015 al 2018, sono saliti del 7,3% (nel centro-nord del 14,2%); sempre dal 2008 al 2014, il Pil è calato nel Mezzogiorno del 12,6% (nel centro-nord del 7,2%), dal 2015 al 2018, è aumentato del 2,5% (nel centro-nord del 5,2%); nel 2019, l’occupazione giovanile, persone sotto i 35 anni, si è attestata al 29,5% nel Mezzogiorno contro il 49% del centro-nord. Un dato quest’ultimo molto preoccupante in prospettiva futura e che incentiva l’emigrazione dal sud, sia interna verso il centro-nord sia verso l’estero, specialmente di giovani laureati e di quelli con una preparazione professionale. Siamo oggi di fronte a una situazione molto critica del Mezzogiorno, che può pesare ulteriormente, facendo da freno, su quella socioeconomica dell’intero paese, allontanando l’Italia nel suo complesso dalle principali economie europee.

**Un tentativo di invertire** questa tendenza è stato fatto con la presentazione nel febbraio dell’anno scorso, per merito del ministro della Coesione territoriale, Giuseppe Provenzano, del “Piano Sud 2030”. Poi è subentrata la pandemia con tutte le sue conseguenze. Certa-

mente tale piano ha rappresentato una novità importante, in un paese ormai disabituato a programmare il futuro. Innovativo anche perché, finalmente, sottolineava l’interdipendenza tra le diverse aree del paese, con l’affermazione che nuovi investimenti nel Mezzogiorno avrebbero “effetti espansivi” per l’intera economia italiana. Per quanto attiene alle risorse da mettere al servizio del Mezzogiorno l’obiettivo del piano era quello di recuperare la totale mancanza di investimenti registratasi negli ultimi venti anni, sia con un’azione di largo respiro nell’arco di tempo dal 2020 al 2030 sia con interventi mirati a più breve termine tra il 2020 e il 2023. Il Recovery Fund si deve muovere nella logica che ha ispirato tale piano sia con risorse ben maggiori di quelle che erano pensabili prima dell’intervento europeo sia con precisi interventi e progetti che vadano a sostenere i punti di debolezza del Mezzogiorno: in primo luogo il rafforzamento e l’estensione del tessuto industriale. Il sud ha, come sappiamo, punti di eccellenza in diversi settori, dall’alimentare, sia industriale sia agricolo, all’industria aerospaziale, dall’abbigliamento all’automobilistico (le famose quattro “A”). L’obiettivo è di trasformare queste “punte di eccellenza” in un sistema che coinvolga i territori, che rappresenti un volano per lo sviluppo della miriade di piccole e medie imprese. In questa operazione occorre che gli interventi del Recovery Fund tengano presenti le direttrici suggerite dall’Europa: innovazione, digitalizzazione, ricerca e sostenibilità. Altro punto irrinunciabile deve essere la massima attenzione ai giovani. Quindi, sono ne-



*Tra le eccellenze del Mezzogiorno c’è quella dell’Aerospazio, una delle quattro “A” industriali che il sud può vantare*

cessari investimenti su tutto il ventaglio dell’istruzione e della formazione nell’ottica di rinforzare il capitale umano con il fine di tenerlo legato ai propri territori.

**In questo contesto**, due aspetti sono irrinunciabili: l’adeguamento infrastrutturale del Mezzogiorno, specialmente a livello dei servizi ferroviari, e lo sviluppo della logistica. Quest’ultimo è un punto vitale. E’ necessario che, proprio per le grandi potenzialità di questo settore, si inizi a guardare al Mezzogiorno non più come l’estrema periferia sud dell’Europa, ma come un nodo centrale dell’area mediterranea, un’area che è in continuo sviluppo e che è uno degli snodi fondamentali dei traffici marittimi mondiali. E’ vitale, come dicevamo, quindi dar subito vita alle Zes e potenziare la portualità meridionale. Portualità che già oggi ha numeri importanti, secondo i dati SRM: rappresentano il 47% del traffico marittimo merci italiano e il 45% di quello dei container; hanno un notevole peso sull’economia nazionale del mare con il 44% degli occupati e il 33% del valore aggiunto. Inoltre, il 58% dell’export/import del Mezzogiorno viaggia via mare. Il nostro paese deve finalmente capire, come non ha mai fatto, che la scommessa dello sviluppo oggi nel mondo si gioca sulla logistica e che il Mezzogiorno in questa partita ha ottime carte da giocare. ■

# ASSOLOGISTICA, LA "CASA" DELLA LOGISTICA IN CONTO TERZI DI TUTTI, PER TUTTI!



## Assologistica

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

**LA NOSTRA MISSION** 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.

**IN COSA SIAMO PECULIARI** In Assologistica è favorito e facilitato l'incontro tra i gestori delle infrastrutture per la logistica e gli operatori terzisti che le utilizzano. Garantiamo una forte rappresentanza di categoria che consente interventi efficaci nei confronti delle Istituzioni, del Governo, della Pubblica Amministrazione, delle Parti Sociali e del mondo imprenditoriale.

**I NOSTRI SERVIZI** Assologistica offre consulenza sindacale e giuslavoristica; consulenza e assistenza nella stesura di contratti di lavoro e di fornitura servizi; assi-

stenza qualificata di un network di consulenti e specialisti direttamente selezionati e testati dall'Associazione; rappresentanza politica ai Tavoli istituzionali; diffusione di periodiche informazioni e newsletter.

**COS'ALTRO CI STA A CUORE** La formazione dei nostri Associati e di chi opera in Logistica e Supply Chain Management, effettuando corsi, seminari, workshop e convegni a cura della nostra divisione Assologistica Cultura e Formazione.

Assologistica -in collaborazione con Assologistica Cultura e Formazione e al magazine Euomerici- promuove **Il Logistico dell'Anno**, premio destinato a chi effettua innovazione in ambito logistico.



Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattare: MILANO - Via Cornalia 19  
Tel. 02/6691567 - e-mail: milano@assologistica.it

ROMA - Via Panama 62  
Tel. 06/8412897 - e-mail: roma@assologistica.it

www.assologistica.it - www.assologisticaculturaeformazione.com - www.euomerici.it - Seguiteci anche su Facebook e LinkedIn

# Lotras, da sempre verdi nella vision e

L'azienda, impegnata nella movimentazione merci nazionale e internazionale, continua a investire per migliorare l'efficienza della multimodalità, la salvaguardia ambientale e la sicurezza dei trasporti.



ARMANDO DE GIROLAMO

La movimentazione delle merci attraverso le reti ferroviarie nazionali e internazionali risponde efficacemente alle crescenti esigenze di ecosostenibilità e rappresenta altresì un modo per rilanciare la competitività di prodotti e aziende in una visione trasportistica ispirata all'intermodalità. Sono questi i valori portanti della mission aziendale di Lotras - fondata nel 1998 da Armando de Girolamo e dai figli Domenico e Nazario - oggi affermata realtà imprenditoriale in Italia e in Europa nel trasporto multimodale delle merci, con leadership assoluta nel trasporto dei liquidi alimentari. Negli ultimi anni, inoltre, Lotras si è fatta interprete delle sopravvenute necessità del sistema industriale e manifatturiero, esigenze rafforzate dall'emergenza pandemica iniziata nel 2020, chiamato dal nuovo contesto economico a ottimizzare ulteriormente i costi di produzione, tra i quali quelli del trasporto merci. Da qui la scelta di continuare a investire sviluppando per le diverse filiere le soluzioni più opportune: investimenti e modelli organizzativi specifici, dunque, che trovano la loro evidenza nei Terminal ferroviari Lotras di Foggia e Forlì e

nella piattaforma logistica di Faenza, infrastrutture di riferimento quotidianamente collegate a un reticolo di tracce internazionali per assicurare risposte efficienti e tempestive, collegando le realtà produttive e commerciali del Mezzogiorno con quelle delle dorsali adriatica e tirrenica, e queste con il centro-nord dell'Europa. Una movimentazione delle merci effettuata nella massima sicurezza e nel rispetto delle normative comunitarie e nazionali dei diversi paesi, serviti attraverso i molteplici corridoi transfrontalieri sui quali transita la flotta aziendale in continua evoluzione - attualmente costituita da oltre 400 vagoni, tra carri-cisterna e porta-container polivalenti - per soluzioni di trasporto, anche combinate, sempre contraddistinte da qualità e puntualità del servizio, con costi più contenuti e minore impatto ambientale: soluzioni che hanno reso il modello Lotras un case study internazionale. Di tutto ciò parliamo con l'amministratore unico Armando de Girolamo.

## UN IMPEGNO FRUTTO DI UNA LUNGA E COSTANTE EVOLUZIONE?

Nel 2015 Lotras ha sottoscritto, prima azienda italiana, un accordo quadro con Rfi per il consolidamento e lo sviluppo del cargo ferroviario: il nostro impegno costante e crescente ha quindi determinato la realizzazione di un comparto cargo ferroviario efficiente e sostenibile in grado di contribuire concretamente allo sviluppo del Paese, che necessita tuttavia di politiche mirate in grado di valorizzare ulteriormente le esperienze e il know how di una multimodalità competitiva e al contempo rispettosa dei territori, poiché, in definitiva, l'aumento delle capacità della rete e delle potenzialità dei terminali ferroviari resta l'obiettivo prioritario e irrinunciabile.



## IL TUTTO CON UN'ATTENZIONE COSTANTE, CONCRETA E PROATTIVA AI TEMI DELLA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE E DELLA SICUREZZA...

Nel corso del 2020, la movimentazione dei treni Lotras sul reticolo di tracce nazionali e internazionali si è tradotta in una riduzione di circa 45 mila camion dalle reti stradali e autostradali, con un risparmio di oltre 38 mila tonnellate di emissioni in atmosfera di CO<sub>2</sub>. In un anno di difficoltà epocali per l'economia abbiamo proseguito e rafforzato il nostro contributo al conseguimento degli obiettivi previsti nel Libro Bianco della Commissione Europea in tema di riduzione dell'impatto ambientale dei trasporti, secondo il quale entro il 2030 il 30% dei traffici merci stradali con percorrenze superiori ai 300 km dovranno essere passate ad altre modalità, tra cui la ferrovia, con un obiettivo del 50% entro il 2050. Un'azione peraltro in linea con gli obiettivi del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, varato dal Governo, al quale intendiamo contribuire con il coinvolgimento del Mezzogiorno e dell'intero "Sistema Paese", bilanciando l'impatto sociale ed economico della crisi pandemica e supportando la transizione verde e digitale per innalzare il potenziale di crescita.

## DETERMINANTE PER QUESTA AZIONE È ANCHE IL SISTEMA INFRASTRUTTURALE DEL TERRITORIO, CON PARTICOLARE RIFE-

# nella mission

## **RIMENTO AL TERMINAL DI FOGGIA-INCORONATA. QUALI SONO I PUNTI DI FORZA E QUELLI DI DEBOLEZZA DEL TERRITORIO?**

La provincia di Foggia, seconda pianura d'Italia, è il nord-est del Mezzogiorno, con posizioni di leadership nella produzione di diverse filiere agricole: sul suo territorio operano anche importanti gruppi industriali dei settori alimentare, metalmeccanico, aerospaziale, implementati dalla presenza di numerose piccole e medie imprese dei rispettivi comparti. All'affermazione delle eccellenze nei diversi settori manifatturieri prima enunciati contribuisce in misura importante il fatto che la provincia di Foggia già si configura di fatto come un'unica ed efficiente piattaforma logistica al servizio del mercato interno e internazionale, in virtù di tre fattori: la sua peculiare posizione geografica al nord della Puglia, prospiciente l'area balcanica e in posizione baricentrica rispetto alla dorsale adriatica e al versante appenninico, questo ultimo di congiunzione con la dorsale tirrenica; un indice di dotazione infrastrutturale per reti stradali e ferroviarie significativamente più alto rispetto alle medie della Puglia, del Mezzogiorno e finanche dell'Italia nel suo complesso; la presenza sinergica di altre importanti infrastrutture per la movimentazione delle merci, con il quale il nostro Terminal di Foggia Incoronata interagisce, come il casello autostradale dedicato alla zona industriale del capoluogo e il Porto Alti Fondali di Manfredonia per il quale le zone industriali della provincia di Foggia costituiscono di fatto le aree retroportuali di raccordo e collegamento. Occorre tuttavia rafforzare la dotazione infrastrutturale nel suo complesso, dando rapido seguito a progetti da tempo esecutivi, la cui realizzazione renderà più competitivo l'intero sistema logistico regionale, dal Salento alla Capitanata.

## **FONDAMENTALE PER LOTRAS È ANCHE IL RAPPORTO CON IL MONDO DELLA FORMAZIONE E DELLA RICERCA. QUALI SONO LE VOSTRE INIZIATIVE AL RIGUARDO?**



## **I RICONOSCIMENTI OTTENUTI**

L'impegno a 360° di Lotras per contribuire allo sviluppo economico e sociale dei territori - all'insegna del rispetto delle regole, della trasparenza e della legalità, valori fondanti e imprescindibili del profilo etico dell'azienda, basato sul gioco di squadra e sulle sinergie tra le imprese - ha determinato per l'azienda e per il suo amministratore unico, Armando de Girolamo, il conferimento di numerosi riconoscimenti. Tra questi ricordiamo: nel 2001 e nel 2014 la Medaglia di rappresentanza del Presidente della Repubblica; nel 2015 e nel 2016 il Premio Industria Felix, patrocinato dalle Università di Bari, Foggia e del Salento, dal Politecnico di Bari e da Confindustria Puglia; nel 2015 il riconoscimento degli esperti del settore come Operatore intermodale dell'anno; nel 2016 l'Italian Terminal and Logistic Awards (Itala), il premio istituito per mettere in evidenza sia in Italia che all'estero le capacità degli operatori italiani del terminalismo portuale, intermodale e della logistica; nel 2020 il Premio logistico dell'anno alla carriera promosso e organizzato da Assologistica.

Lotras ha avuto da sempre rapporti di stretta collaborazione con il mondo della scuola e delle università e, più recentemente, anche con il sistema degli Istituti tecnici superiori, sia in Puglia che in Emilia Romagna. La nostra disponibilità per tirocini pre-laurea e percorsi formativi post-diploma e post-laurea è testimoniata dalla costante presenza di giovani stagisti nelle nostre diverse unità operative. E' recentissima, al riguardo, l'adesione di Lotras al processo partecipativo per la progettazione e l'istituzione di un percorso di alta formazione sulle "Strategie di Industria 4.0" promosso dal Grant Office dell'Università di Foggia nell'ambito del Master Internazionale in "Technological core Competencies and Digital Trasformation". Di questo percorso, finalizzato al potenziamento della capacità innovativa del sistema imprenditoriale, abbiamo condiviso finalità e obiettivi, ma il nostro impegno sarà anche sul piano concreto e operativo: dal contribuire alle attività di promozione del progetto e di

diffusione dei risultati, alla partecipazione agli eventi formativi con nostri rappresentanti aziendali; dal supporto alla rete di partenariato per sensibilizzare il territorio, al fornire risposte ai bisogni diffusi di consolidamento, aggiornamento e sviluppo delle competenze dei lavoratori. Ricordiamo, inoltre, il protocollo di intesa con il Cluster dell'Intermodalità ERIC (Emilia Romagna Intermodal Cluster) finalizzato a promuovere la Piattaforma nel contesto nazionale e internazionale e a partecipare alla formazione e allo sviluppo delle competenze settoriali, alla promozione di iniziative di sensibilizzazione nei confronti del sistema industriale regionale su innovazione tecnologica energetica e sostenibilità ambientale, sicurezza della circolazione ferroviaria, ricerca ed evoluzione degli scenari competitivi globali, fattori, questi, che influiscono sul trasporto merci e sulla logistica. ■

# La pandemia sta accelerando i processi di innovazione

Si stanno modificando anche le scelte sulle strutture logistiche.

La pandemia ha avuto diversi effetti sul settore logistico, durante il lockdown il fatturato delle imprese ha subito delle fisiologiche contrazioni. Tuttavia da metà 2020 il settore ha segnato una robusta ripresa, con un incremento dei volumi rispetto allo stesso periodo del 2019. La macchina logistica si conferma dunque stabile, soprattutto per settori come l'eCommerce, il food e l'healthcare, cresciuti esponenzialmente proprio in pieno periodo



2006, si assiste a una generale ripresa dei valori immobiliari, che oggi si confermano stabili in quasi tutte le aree d'Italia. Spostandoci sulle tendenze della filiera, anche le priorità dei manager logistici sono cambiate, oggi si punta su resi-

drea Faini, Ceo di World Capital. Non solo automazione, ma anche logistica più green. Infatti, una conseguenza positiva dell'automazione è l'aumento dell'efficienza energetica nei magazzini, in quanto si usa energia rinnovabile e si riduce l'impatto ambientale. Una logistica sostenibile non genera vantaggi soltanto per l'ambiente, ma anche per il business: l'autoproduzione di energia infatti ridimensiona i costi e genera introiti attraverso la vendita dell'energia in eccesso.



pandemico a causa delle nuove abitudini di acquisto delle persone. Il Covid non ha influenzato soltanto le abitudini di vita, ma anche la struttura degli immobili logistici, oggi sempre più orientati all'innovazione e alla tecnologia.

**Dando uno sguardo** ai valori immobiliari, analizzati nell'ultimo Borsino immobiliare della logistica, redatto da World Capital in collaborazione con Nomisma, l'andamento del mercato in Italia risulta positivo. Negli anni, precisamente dal

lienza del sistema logistico-produttivo, digitalizzazione, sicurezza e semplificazione dei flussi. "Tra i trend più significativi, troviamo sicuramente lo sviluppo del last mile: si trasformano i magazzini di prossimità e di smistamento e nascono i micro-fulfillment center, dove le operazioni di prelievo sono automatizzate e integrate con il trasporto nell'ultimo miglio. Crescono così l'esigenza di una strategia omnicanale e l'attenzione alla sostenibilità dei magazzini anche attraverso il ricorso all'automazione", sottolinea An-

**Il settore logistico** è dinamico anche sul versante delle transazioni, a confermarlo è un importante deal realizzato dalla divisione Logistics&Industrial di World Capital, che ha finalizzato la vendita di un immobile a uso industriale/logistico di circa 56 mila metri quadri ubicato nel comune di Santo Stefano in Ticino, Milano. L'immobile è stato la sede di un'importante realtà italiana leader nella lavorazione di tessuti, che ha dato lavoro a centinaia di lavoratori della zona, divenendo così una tra le principali aziende dell'hinterland milanese. La superficie del comparto produttivo di circa 20 mila mq si somma a una palazzina uffici dotata di ottime rifiniture di circa 2 mila mq, oltre a un ampio piazzale di manovra e innovativo impianto fotovoltaico. Lo spirito dell'asset è duplice, in quanto è presente sia una parte logistica, con altezza s.t. di 11 metri, sia una parte produttiva con altezza s.t. pari a 6,5 metri. La location risulta strategica e ben interconnessa alle principali arterie di comunicazione, si trova infatti a pochi km dalla tangenziale ovest e dall'autostrada A4, nelle vicinanze dell'uscita autostradale di Arluno. ■

# Da start up a modello vincente

I numeri e la storia di NolPal confermano l'intuizione: con un 'arbitro', EPAL crea il miglior compromesso fra prestazione e sostenibilità.



**“R**ivendichiamo un contributo importante alla tenuta del sistema; senza il nostro modello gestionale, l'interscambio avrebbe perso ancor più quota di mercato rispetto ai pooling privati a noleggio.” Non hanno dubbi Paolo, Antonietta e Riccardo Casadei, il primo direttore generale di NolPal, gli altri amministratori del Gruppo Casadei Pallets, a proposito del ruolo che NolPal ha giocato nel mercato italiano nei primi 10 anni della sua attività. Nata nel 2011 da un accordo fra tre soci operanti nella logistica e sostenuta dal gruppo Casadei quale produttore, riparatore e commerciante di pallet anche EPAL, NolPal nasce con l'obiettivo di colmare quel divario marcato tra efficienza

e tarature del sistema per convincere i primi clienti ad aderire alla proposta del noleggio. La nostra intuizione, cioè che il sistema non si autoregola ma ha bisogno di un soggetto che compensi le inefficienze, si sposa con il desiderio di molte aziende di rimanere all'interno del sistema EPAL per non delegare totalmente all'esterno il controllo dei costi.”

**Oggi 50 aziende tra medie e grandi**, con e senza magazzini automatici, food e non food, al sud come al nord hanno scelto il modello del noleggio EPAL proposto da NolPal, che oggi consegna 5 milioni di bancali l'anno. Chi ha oltre 5mila movimenti al mese di pallet EPAL sperimenta le difficoltà del ritorno, della disponibilità, della qualità, dell'idoneità tecnica e igienica, della svalutazione del proprio parco EPAL e trova meno costoso il noleggio. *“Perché costa meno degli altri pooling? Perché noi usiamo tutti e tre i livelli di interscambio - spiegano i Casadei - Sfruttiamo quello in diretta, il differito, gli accordi con le catene. NolPal ha la flessibilità necessaria a coprire buona parte delle ampie ramificazioni del tessuto distributivo e applica sempre la tracciabilità dei singoli movimenti, non dei singoli pallet EPAL, che facilita il recupero.”*

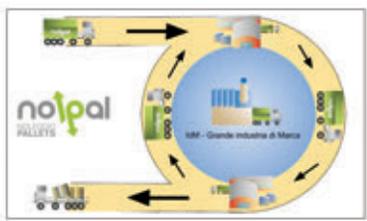
**Oltre all'attività principale**, il noleggio, NolPal ha sviluppato poi la gestione dei parchi pallet EPAL di proprietà e il recupero dei buoni pallet: attività complementari importanti, pensate per chi preferisce mantenere autonomia gestionale, ma sono servizi che aumentano l'efficienza complessiva dei servizi alle imprese, e in senso allargato al si-

## IL CONCETTO DI QUALITÀ

È più sostenibile un EPAL o un pallet da pooling privato? NolPal rammenta che i pallet riutilizzabili si equivalgono e che la quantità di viaggi è la medesima, ciò che crea differenza è la presenza di un “garante” che con la sua rete di terzisti certificati e specializzati nella revisione e selezione dei pallet assicura un rientro nel circuito dei bancali il più ampio possibile.

stema italiano di EPAL. *“A conferma dell'efficienza della formula, sono arrivati una decina di premi nazionali in tre ambiti distinti - conclude*

*Il gruppo degli amministratori di Casadei Pallets*



Descrizione del processo

teorica del sistema e pratica quotidiana influenzata da numerosi fattori, fra i quali la variabilità dei flussi logistici, una multicanalità spinta, la frammentazione del tessuto distributivo, lo sviluppo dell'automazione nei magazzini, le esigenze specifiche dei settori produttivi, l'evoluzione delle società di logistica, e non ultima l'illegalità.

*“NolPal nasce dapprima come società di servizio di noleggio EPAL - racconta Paolo Casadei - Serviranno ben tre anni di sperimentazioni, test*



*Paolo Casadei - Economia circolare, logistica condivisa e digitalizzazione, quest'ultima è riferita alla gestione di documenti non nostri ma delle aziende che fanno accordi con noi.”* Un fronte, quello dei dati digitali, sempre più strategico nelle relazioni della filiera IDM, 3PL e GD.■

# OPSI: la missione è aiutare i clienti a raggiungere gli obiettivi

L'azienda di Nova Milanese fornisce innovazioni tecnologiche e reingegnerizzazione dei processi aziendali modulando gli interventi sulle esigenze della clientela.

di **Ornella Giola**



**SALVATORE GRISAFI**

“**S**iamo una società focalizzata nel supportare le aziende a superare le loro sfide e raggiungere traguardi: perseguiamo l'obiettivo di fornire innovazione tecnologica in funzione delle finalità aziendali del cliente”, esordisce così Salvatore Grisafi, chief executive officer del Gruppo OPSI, la cui sede centrale è a Nova Milanese (Monza e Brianza) ed è operativa a livello nazionale con due società, la capogruppo OPSI Group e OPSI Service (Business Solutions Center) più una terza azienda dislocata nella Repubblica Slovacca, che offre servizi per tutto l'est europeo. Tra i suoi clienti - relativamente al nostro settore - annovera società del calibro del Gruppo SOL, multinazionale italiana operativa nel segmento dei gas tecni-

ci per tutti i mercati (dall'industria alla sanità), di cui OPSI è partner principale per il supporto ai processi tecnologici per la logistica nazionale ed estera. Così anche per Synlab, il maggior gruppo europeo di diagnostica medica, per il quale OPSI opera nei processi inerenti alla gestione del trasporto dei campioni biologici. La società è iscritta alla lista dei fornitori di Innoveneto, il portale della Regione Veneto, e di Digital Experience Center di Unioncamere Lombardia.

## PUÒ ILLUSTRARE LA MISSION DI OPSI?

La società è nata nel 2002 come azienda informatica con il principale obiettivo di sviluppare software. Nel tempo si è trasformata in società di consulenza: forniamo infatti consulenza per l'analisi di processi aziendali e loro reingegnerizzazione (business process engineering), ci occupiamo di project management, non necessariamente legato allo sviluppo di soluzioni software, proponendoci come partner da affiancare per ottenere una metodologia di lavoro articolata e consolidata durante tutto il ciclo di vita di un

progetto. E ancora operiamo nell'application management, gestendo in outsourcing applicazioni strategiche dei nostri clienti, alcune delle quali anche in ambito logistico. Quindi - come può notare - il panorama di OPSI è piuttosto vasto.

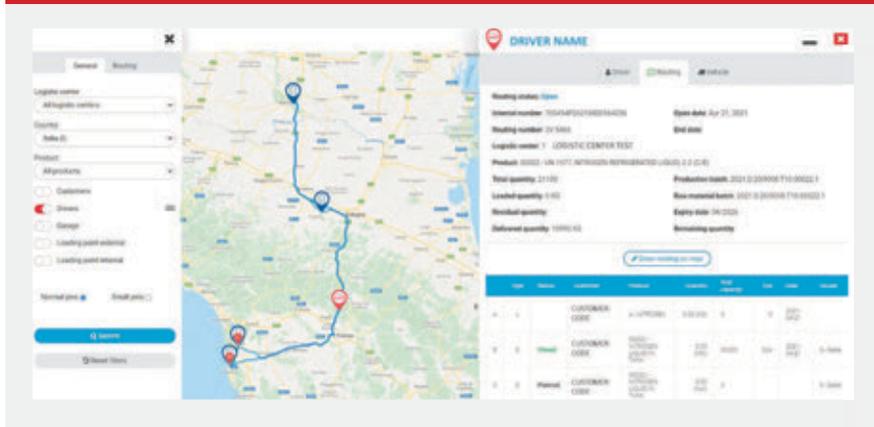
## COME DECLINATE QUESTA MISSION IMPRONTATA ALLA “CONDIVISIONE” FRA PARTNER?

Supportiamo i nostri clienti al fine di creare una strategia per l'ottimizzazione dei loro processi aziendali. Grazie all'intervento di OPSI diventa possibile interconnettere completamente l'ecosistema aziendale: le persone, i macchinari e le reti devono poter comunicare per poter raggiungere gli obiettivi prefissati. Alla base di questo profondo cambiamento verso l'innovazione 4.0, trova spazio la semplificazione e l'automatizzazione di tutti quei processi coinvolti quotidianamente all'interno del business aziendale. Lo scopo principale del nostro intervento è quindi quello di garantire una gestione più agile e rapida dei sistemi produttivi senza perdere di vista le esigenze aziendali.



## Percorso consegne con geolocalizzazione dei mezzi

Fonte: Logistic Hub Solution



## CIFICO NEL NOSTRO SETTORE?

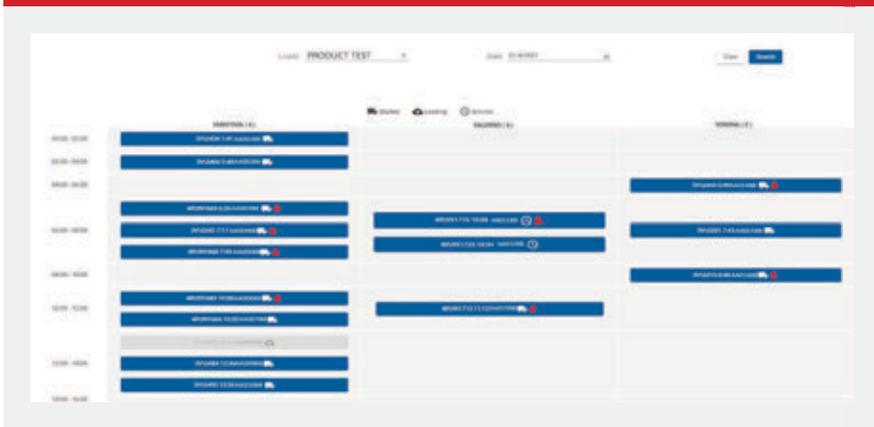
OPSI lavora in quattro settori, ovvero industria, finanza, industria sanitaria e food. Puntiamo a crescere specialmente rispetto a tre punti fondamentali: specializzarci sempre più nei processi legati alla logistica con soluzioni le più ampie possibili e non strettamente di tipo informatico, ma anche di back office. Vi è poi il nostro impegno nell'analisi secondaria su cui stiamo puntando tantissimo e dove stiamo ottenendo interessanti commesse anche da nuovi clienti: la necessità di riorganizzare i processi è molto sentita dalle imprese. Da ultimo vi è il tema dell'innovazione 4.0.

## VOGLIAMO PARLARE DI QUESTO ULTIMO PUNTO?

Siamo specializzati nella digital transformation e forniamo anche consulenza in questo ambito. OPSI ha

## Gestione delle rampe di carico e scarico

Fonte: Logistic Hub Solution



## QUALI SONO AL MOMENTO LE PRINCIPALI RICHIESTE DAL MERCATO DELLA LOGISTICA?

Ci sono due temi che stanno emergendo con forza: uno è quello dell'ottimizzazione dei processi di trasporto (ad esempio, gestire al meglio gli aspetti legati alle normative) e un secondo concerne il collegamento di tali processi con la parte gestionale interna dell'azienda. Abbiamo inoltre forti richieste connesse a fattori organizzativi, con verifica dell'assessment dell'azienda, tema emerso prepotentemente con la recente pandemia.

## DAL VOSTRO SPECIALE PUNTO DI OSSERVAZIONE COME GIUDICATE IL LIVELLO DI MATURITÀ TECNOLOGICA DEL SETTORE DELLA LOGISTICA?

C'è una consapevolezza di fondo dell'importanza di adeguarsi all'evoluzione tecnologica, ma siamo ancora in vari casi nella situazione dei "desiderata", manca la vera spinta a cambiare.

## QUALI OBIETTIVI A BREVE-MEDIO TERMINE VI SIETE PREFISSATI PER UNA CRESCITA IN GENERALE E NELLO SPE-

partecipato al bando di Unioncamere Lombardia SI 4.0, presentando un progetto (poi finanziato) denominato efficientamento dei centri logistici e che riguardava tre temi: ottimizzazione dei viaggi per il controllo non solo del mezzo e per il risparmio dei costi, ma anche per avere minori emissioni di CO2; la dematerializzazione dei documenti per controllo e gestione degli automezzi; la gestione delle rampe di carico e scarico degli hub logistici, perché da qui dipendono svariati aspetti critici. ■

# Turboalgor: come rendere green la refrigerazione industriale

L'azienda applica una soluzione che garantisce un risparmio energetico fino al 23 per cento e un aumento di potenza fino al 56.

di **Ornella Giola**



**STEFANO DELLAGROSSA**

**S**tef è lo specialista europeo del trasporto e della logistica agroalimentare a temperatura controllata, un'azienda con una storia di rilievo e un chiaro impegno sociale che guida ogni decisione, anche in materia di sostenibilità ambientale. Aspetto quest'ultimo che vede da tempo impegnato l'operatore su vari fronti. "Negli ultimi tempi abbiamo notevolmente aumentato l'impegno green", sottolinea Stefano Dallagrossa, responsabile tecnico immobiliare di Stef Italia, in apertura della nostra intervista alla quale partecipa anche l'energy manager della società Matteo Bruzzano. "Tra le tante iniziative intraprese possiamo citare l'installazione di luci a led in tutti i magazzini e di pan-

nelli fotovoltaici, la riduzione della plastica e l'ampliamento della raccolta differenziata, sia negli uffici sia nei magazzini. Da segnalare anche l'evoluzione del parco automezzi propri e in subappalto, con l'introduzione di mezzi sostenibili (come, ad esempio, gli Euro 6 di ultima generazione, elettrici, a GNL, ecc.), nonché l'avvio di un progetto pilota per la distribuzione 100% elettrica nell'area urbana di Firenze", aggiunge Dallagrossa.

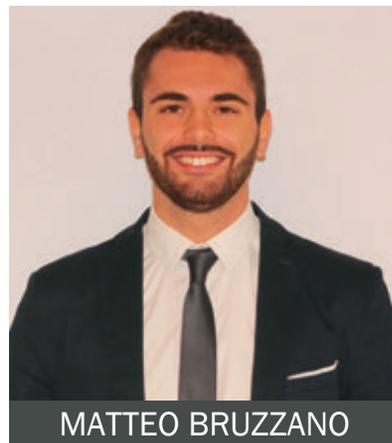
## **UN IMPEGNO IMPORTANTE QUELLO "GREEN" DI STEF: LO PROSEGUIRETE ANCHE IN FUTURO?**

**Dallagrossa:** Per i prossimi anni prevediamo di continuare lungo questo percorso, sia rafforzando le azioni già intraprese, ad esempio installando nuovi pannelli fotovoltaici anche in altre filiali, sia di esplorare nuove soluzioni non ancora messe in pratica.

## **COME STA CAMBIANDO IL MONDO DEL TRASPORTO E DELLA LOGISTICA AGROALIMENTARE IN RAPPORTO ALLA SALVAGUARDIA DELL'AMBIENTE? QUALI SONO GLI SCENARI?**



**Bruzzano:** Così come in altri settori industriali e nella nostra vita di tutti i giorni, anche nel nostro settore è aumentata molto la sensibilità verso questi temi. Riteniamo che la performance ambientale, essendo parte integrante di quella dei nostri clienti, debba essere sempre più oggetto di programmi di misurazione e miglio-



**MATTEO BRUZZANO**

ramento, ponendo attenzione a ciò che la tecnologia mette a disposizione per sostenere le evoluzioni che il nostro settore sta registrando, come ad esempio l'esplosione dei servizi di home delivery.

### **AVETE DI RECENTE COLLABORATO CON LA SOCIETÀ TURBOALGOR. COME AVETE CONOSCIUTO LE SUE PROPOSTE E LE SUE SOLUZIONI?**

**Dallagrossa:** Siamo venuti a conoscenza della tecnologia che Turboalgor propone, attraverso "It's all energy efficiency 2018", evento che ha rappresentato, un'opportunità di incontro e confronto per gli energy manager che puntano alla sostenibilità, al contenimento dei costi energetici e alla propria crescita personale e professionale.

### **COME È STATO LAVORARE CON TURBOALGOR?**

**Bruzzano:** Una bella esperienza, persone preparate e professionali che hanno dimostrato la massima disponibilità, collaborando anche con i nostri manutentori frigoristi.

### **QUALI SONO I VANTAGGI CHE AVETE SPERIMENTATO CON LA TECNOLOGIA TURBOALGOR?**

**Dallagrossa:** Abbiamo ottenuto un saving energetico tra il 5% e il 10% su un'installazione frigo relativa a una cella negativa, di dimensioni (MQ/MC) importanti. Oltre al risparmio economico, va detto che la riduzione dei consumi raggiunta è in linea con i nostri progetti di sostenibilità.

### **A FRONTE DI QUESTA INNOVAZIONE TECNOLOGICA, CHE COSA CONSIGLIEREBBE AGLI IMPRENDITORI DEL SUO SETTORE?**

**Bruzzano:** Consiglierei di valutare

## **CHI È TURBOALGOR**

E' una Pmi startup innovativa italiana, partecipata dal Gruppo Angelantoni Industrie, che vuole rendere green il settore della refrigerazione industriale, oggi responsabile di quasi il 20% dei consumi elettrici mondiali. Questo numero è destinato ad aumentare in modo significativo nei prossimi 30 anni a causa dell'aumento delle temperature globali, dello sviluppo economico e dell'urbanizzazione. Turboalgor porta in questo settore una soluzione altamente innovativa di derivazione automobilistica e coperta da brevetto internazionale, che garantisce un saving energetico fino al 23% ed un aumento di potenza frigorifera fino al 56% negli impianti frigoriferi di bassa temperatura. Si rivolge a tutte le aziende che operano lungo la catena del freddo, come ad esempio Retail, Chemical&Pharma, Food e Logistica Refrigerata e che abbiano impianti nel range di potenza elettrica assorbita da 20 a 300 kW. Inoltre, la società ha già brevettato una soluzione anche per potenze inferiori ai 20kW elettrici, che potrebbe portare efficienza anche nel settore della refrigerazione domestica e dei trasporti. Ha già effettuato alcune installazioni presso aziende che operano nel settore alimentare e della logistica refrigerata, che stanno beneficiando di consistenti risparmi energetici e ha molte altre opportunità di vendita nei prossimi mesi.

*Un impianto refrigerante Turboalgor*



assolutamente il prodotto, perché con il saving che si ottiene, il ritorno dell'investimento è veramente interessante.

### **DAL MOMENTO CHE STEF È UN GRUPPO INTERNAZIONALE, PENSATE DI PORTARE QUESTE SCELTE "GREEN",**

### **AL DI FUORI DEI CONFINI NAZIONALI?**

**Bruzzano:** Sì, faremo per esempio una presentazione dell'installazione test di Turboalgor realizzata a Colturano, durante il prossimo seminario europeo dell'immobiliare del nostro gruppo. ■

# “Forpatients” il nuovo sub-brand di Ceva Logistics

Ceva offre alle aziende sanitarie e farmaceutiche nuove soluzioni logistiche che pongono il paziente al centro dell'attenzione.

**A**l fine di migliorare le prestazioni dedicate ai clienti sanitari e farmaceutici, Ceva Logistics ha annunciato, in occasione della Giornata mondiale della salute, il nuovo servizio di logistica sanitaria “Forpatients” che prevede soluzioni sensibili alla temperatura, prodotti farmaceutici e biofarmaceutici, dispositivi medici, salute dei consumatori, assistenza ospedaliera e domiciliare, nonché servizi diagnostici e di laboratorio. La centralizzazione delle offerte sanitarie sotto il brand “Forpatients” dà una maggiore visibilità alla gamma dei servizi di Ceva ai suoi clienti e assicura loro la centralità del paziente. L'azienda sta anche lanciando una campagna pubblicitaria e sui social media per mostrare come le soluzioni logistiche supportino le comuni procedure mediche e le esigenze sanitarie.



**La nuova soluzione** di Ceva prevede investimenti in strutture a temperatura controllata in tutto il mondo. Infatti, con il sostegno della sua società madre, il gruppo Cma-Cgm, leader mondiale nel settore delle spedizioni e della logistica, Ceva si è impegnata a gestire, entro la fine di quest'anno, una rete di più di 40 stazioni di trasporto aereo così attrezzate. Alcune delle stazioni offriranno anche altri servizi, come il supporto logistico a contratto. Queste stazioni permet-

teranno non solo di servire i principali gateway sanitari nei mercati regionali, ma anche di rifornire più di 1.450 rotte commerciali sanitarie a livello globale. Tutto ciò in assoluta sicurezza perché l'azienda assicura un continuo moni-



toraggio attraverso dispositivi IoT riguardo sia la tracciatura delle spedizioni sia la temperatura dei prodotti. Questo approccio a più livelli assicura che le spedizioni siano mantenute alle temperature richieste, una preoccupazione importante per i clienti del settore sanitario. Con il trasporto di vaccini e medicinali in crescita a livello mondiale, Ceva concentrerà i suoi sforzi sulla gamma di prodotti da 2 a 8 gradi Celsius, compresi alcuni vaccini Covid-19, sebbene l'azienda sia in grado di assicurare ai clienti trasporti di medicinali, compresi i vaccini, che richiedono temperature inferiori.

**Sul mercato sanitario** e farmaceutico, Ceva serve già più di 500 aziende sanitarie e di scienze biologiche e gestisce 20 delle principali catene di fornitura di

dispositivi medici a livello globale. L'azienda ha recentemente ospitato un webinar intitolato “Ottimizzazione delle catene di approvvigionamento sanitario oltre il 2021” durante il quale un gruppo di esperti ha analizzato il settore farmaceutico e sanitario globale, sottolineando come il settore stia cambiando e cosa potrebbe riservare il futuro. “Il mercato sanitario globale ha visto un enorme cambiamento nell'ultimo anno a causa della pandemia che continua a influenzare la vita quotidiana. La pandemia si sta anche combinando con il progresso della tecnologia e del trattamento a domicilio per inaugurare una nuova era della sanità. Come agile fornitore di logistica, Ceva continuerà a offrire nuove soluzioni di logistica sanitaria per i clienti e, in definitiva, per i loro pazienti. Il nuovo sub-brand Forpatients conferma il nostro impegno come catena di fornitura reattiva e affidabile per migliorare l'assistenza ai pazienti”, ha dichiarato Mathieu Friedberg, Ceo di Ceva Logistics. ■

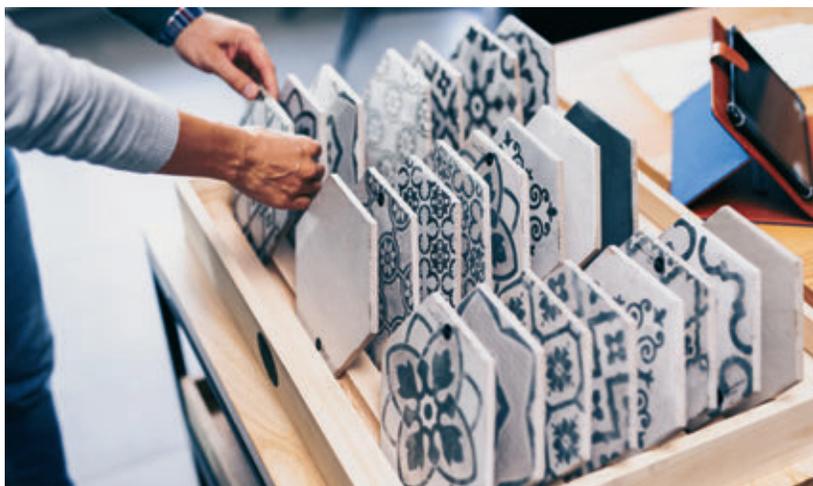
# La resa Ex Works, un limite culturale della nostra industria

Contship Italia e Srm hanno pubblicato il terzo rapporto sui corridoi logistici: la grande maggioranza delle industrie emiliane, lombarde e venete non si vuole occupare di logistica, “regalandola” a operatori e spedizionieri stranieri.

di **Carlotta Valeri**

Il Gruppo Contship Italia e il centro Studi e Ricerche per il Mezzogiorno, che fa parte del Gruppo Intesa Sanpaolo, hanno pubblicato il terzo studio sull'efficienza dei corridoi logistici per i carichi containerizzati. Nato nel 2019, questo report continua a fornire una panoramica di dati rilevanti per conoscere l'andamento e l'efficienza della supply chain, in quanto esamina l'esperienza logistica e il sentiment di 400 produttori con sede in Lombardia, Emilia-Romagna e Veneto, ossia le tre principali regioni esportatrici che rappresentano il 40,6% del Pil italiano e più del 50% del nostro export. La “spina dorsale” del rapporto resta il Quality Logistics Italian Index (QLI2), l'indice che valuta la preferenza e il livello di soddisfazione sulla base di 13 elementi in quattro categorie principali: servizi; costi; infrastrutture; sostenibilità.

**Il rapporto, che si riferisce** al 2020, ha risentito ovviamente delle conseguenze che su tutti i fenomeni produttivi, industriali e logistici sono scaturite dalla pandemia Covid-19. La crisi sanitaria, come sappiamo, ha portato sconvolgimenti senza precedenti ai settori del business e della logistica. Ad esempio, la carenza di container e l'aumento delle tariffe di trasporto hanno contribuito alla diminuzione della soddisfazione per quanto ha riguardato tre delle categorie prima ricordate, ossia servizi, costi e infrastrutture. La quarta categoria, quella della sostenibilità, ha continuato a ac-

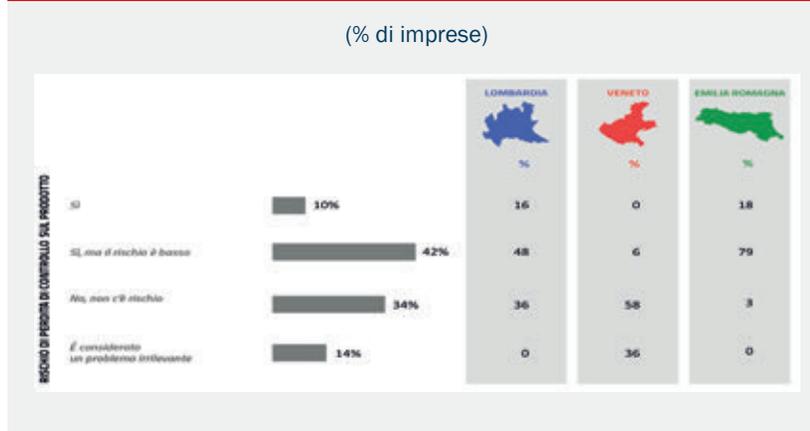


*Nell'importante distretto emiliano romagnolo della ceramica, l'80% delle imprese usa la resa Ex Works nonostante il 34% consideri che esiste un rischio di perdere il controllo sul prodotto*

quisire importanza: circa il 37% degli imprenditori intervistati ha sottolineato che i clienti sono altamente sensibili alla sostenibilità ambientale, rispetto al 19% dell'edizione dello scorso anno. Il 52% degli intervistati, inoltre, ha ritenuto che i clienti saranno o diventeranno sempre più sensibili alle questioni di sostenibilità, nei prossimi due anni. Tra tutti i settori, oltre il 79% e il 63% degli intervistati dei settori chimico e farmaceutico ha considerato la sostenibilità un fattore strategico per le proprie attività e l'ha inclusa come fattore di governance interna. Un altro effetto ha avuto la pandemia, quello di stimolare gli investimenti aziendali nella digitalizzazione e nel benessere sul posto di lavoro.

Oltre il 56% e il 47% degli intervistati hanno affermato che daranno la priorità rispettivamente al proprio investimento in un luogo di lavoro sano e alla digitalizzazione. Circa il 68% degli intervistati ha convenuto che la digitalizzazione è importante o molto importante per la gestione della catena di approvvigionamento dell'azienda. Tra le aree della supply chain, l'approvvigionamento di materie prime è risultato essere l'area in cui la digitalizzazione può avere l'impatto più elevato e positivo.

**In particolare, il gruppo** di lavoro che ha steso il rapporto ha sottolineato: “La capacità informatica e la digitalizzazione dei processi nella catena logistica >



possono essere fattori con un duplice e inverso effetto. Se subiti, rischiano di diventare elementi insidiosi, che possono far perdere quote di mercato e competitività; se utilizzati e sviluppati al meglio, possono diventare alleati strategici e addirittura leve commerciali distintive". Quindi, il gruppo di lavoro ha individuato nella digitalizzazione uno degli elementi chiave, da sostenere nei prossimi anni, affinché la logistica italiana e il sistema industriale nazionale possano competere a livello internazionale e globale. In Italia, lo sviluppo digitale avanza a diverse velocità, ma i nostri competitor internazionali hanno piena consapevolezza che la certezza dei dati e la velocità di trasferimento degli stessi siano elementi strategici per la catena commerciale e logistica. Il fatto che, attraverso processi di integrazione verticale, i grandi operatori logistici puntino sempre di più sulla digitalizzazione e sull'utilizzo di tecnologie informatiche innovative, come la blockchain, rischia di creare, nel medio periodo, scompensi e forti asimmetrie all'interno della catena logistica italiana. Occorre essere consapevoli del ruolo che può avere la digitalizzazione nel breve-medio termine per l'intero comparto e impegnarsi per ottenere avanzamenti a livello sistemico, oltre che individuale. Requisito sempre più

indispensabile, e fattore abilitante per nuovi processi, più efficienti e sostenibili, la digitalizzazione della supply chain rappresenta un'enorme opportunità per l'intero sistema logistico e per il tessuto imprenditoriale italiano e una necessità per continuare a competere e a crescere, nel prossimo decennio.

**Il ruolo della resa Ex Works.** Il gruppo di lavoro ha collegato il tema della resa Ex Works allo sviluppo della digitalizzazione: "Chi si rivolge alla resa Ex Works dovrebbe tenere conto di questa sfida (digitale) per evitare che competitor (altamente informatizzati) aggrediscano in Italia tutto ciò che è catena logistica dopo il magazzino del produttore". Infatti, continuando a utilizzare tale modalità di resa merce, si aprono enormi possibilità per gli operatori logistici e per gli spedizionieri stranieri di far proprie quote di mercato che sarebbero naturalmente occupate da operatori e spedizionieri italiani. Il pericolo che soggetti all'avanguardia dal punto di vista della digitalizzazione aggrediscano l'intera supply chain delle industrie italiane è elevato. Pertanto, il tema dell'Ex Works, di per sé importante, lo diventa in modo ancora maggiore in questa fase di transizione tecnologica, che potrebbe vedere il sistema italiano un passo indietro

rispetto ai competitor stranieri. Ciò nonostante, la resa contrattuale Ex Works è quella che le imprese manifatturiere emiliane, venete e lombarde prediligono nell'export, anche in fase crescente: ne fa uso il 79% delle imprese, mentre era il 67% nell'indagine del 2019, con una punta dell'84% in Emilia Romagna e nel Veneto, mentre in Lombardia è utilizzata dal 70%.

**Considerato l'ampio utilizzo** della resa Ex Works nel caso delle esportazioni, gli autori del rapporto hanno chiesto alle imprese le motivazioni di tale scelta. La risposta è stata molto chiara, con il 55% (in calo rispetto al 62% del 2019) delle imprese che ha dichiarato di considerarlo un modo efficace di "mantenere basso il prezzo", evitando in questo modo di integrare nell'offerta i costi di trasporto a destinazione. Si apre a tal proposito una riflessione strategica sul fatto che i processi di logistica e trasporto siano considerati un "costo" e non un "valore" per la competitività del prodotto stesso. Si è chiesto poi a tali imprese se percepiscono un rischio di perdere il controllo del buon fine delle proprie vendite. Ne è emerso che il 90% considera il rischio basso, irrilevante o addirittura assente. È importante in conclusione sottolineare che questa decisione non impatta solo nel breve periodo, ma anche nel lungo periodo: così come evidenziato dai principali operatori logistici e dalle associazioni di settore, in questo modo non solo si riducono le entrate economiche per le imprese logistiche locali, ma se ne limita anche la capacità di crescere, espandendo il giro d'affari e migliorando l'efficienza operativa, attraverso il miglioramento dei processi organizzativi e una crescente specializzazione, fattori indispensabili per garantire un servizio di trasporto affidabile, anche in tempi di crisi e lockdown. ■

# Una proposta per Milano premiata a livello internazionale

Il progetto per il capoluogo lombardo ha vinto il primo premio in un concorso della rete C40 Cities, che conta un centinaio di metropoli a livello mondiale.

di **Eugenio Muzio\***

Il comune di Milano pur essendo consapevole dell'importanza di trovare soluzioni al problema del traffico urbano delle merci si è limitato a emanare provvedimenti restrittivi del traffico, come ad esempio la realizzazione dell'area C caratterizzata da pedaggi per accedere alla zona centrale della città e successivamente, nel 2019, l'area B con la proibizione di accesso per alcuni tipi di veicoli, in particolare quelli pesanti. Si è trattato di politiche che hanno cercato di raggiungere obiettivi di sostenibilità ambientale attraverso un approccio di regolazione, senza operare un'analisi costi benefici né per i cittadini né per le imprese. Di fatto il problema della distribuzione urbana delle merci non è stato affrontato in maniera sistemica e strategica, al fine di trovare adeguate soluzioni tenendo presenti sia i volumi sia i valori in gioco sia gli effetti sui cittadini. E' da notare che l'amministrazione cittadina, mentre ha varato misure sempre più precise e funzionali per la mobilità urbana delle persone con risultati soddisfacenti e con una varietà di interventi integrati far loro, per la distribuzione delle merci è intervenuta sostanzialmente solo con crescenti vincoli di orario, di peso, di caratteristiche ecologiche dei mezzi. Di conseguenza gli operatori della catena logistica a vario titolo interessati dai crescenti vincoli (esempio Area B), corrono ai ripari come possono, normalmente con urgenza e in modo disorganizzato. Il risultato quasi sempre determina maggiori costi che, alla fine, in



Una veduta aerea del centro di Milano. In città giornalmente si registrano circa 200 mila consegne di pacchi merce

prevalenza si scaricano sui destinatari finali delle merci. Cosa occorre predisporre affinché una realtà come Milano possa organizzarsi in maniera sostenibile sul versante della mobilità delle merci senza penalizzare la logistica della distribuzione che è fondamentale per l'economia della città come dimostrano le 200 mila consegne al giorno che implicano fino a 500 mila viaggi urbani di veicoli medio piccoli?

**Una nuova proposta.** La sezione trasporti dell'Ordine degli ingegneri di Milano in joint con Assolombarda e Assologistica ha elaborato in materia una proposta molto innovativa (vedi Euromerci, n. 12, dicembre 2020, pag. 45, ndr) basata in primis su un centro di distribuzione urbana, ubicato a Milano Smistamento, dotato di funzionalità digitali che consentano il rapido ricevimento e stoccaggio delle merci dai trasporti primari, siano essi sia via

strada sia via ferrovia con tecniche intermodali. La scelta di Smistamento si basa sulla sua ottimale ubicazione per gli accessi sia stradali che ferroviari e, inoltre, per avere a disposizione in breve tempo un nuovo terminal intermodale che sarà in grado di movimentare fino a 500 mila Uti l'anno. Il trasferimento e la consegna delle merci nelle aree cittadine saranno poi effettuati con furgoni elettrici e, parzialmente, anche con cargo bike e organizzati per consegne multicliente onde ridurre drasticamente l'attuale numero delle corse che attualmente registrano, nel 75% dei casi, veicoli quasi vuoti con ovvie ripercussioni negative sulla circolazione urbana e sulle soste in zone particolarmente sensibili. Il gruppo di lavoro ha presentato il progetto al comune di Milano che lo ha recepito molto positivamente e ha chiesto alla propria controllata Amat di partecipare al progetto. Questo ha permesso di presentare il progetto nell'am-

bito dell'organizzazione C40 Cities, una realtà che annovera un centinaio di grandi metropoli a livello mondiale, che stava lanciando un concorso internazionale, a cui rispondere entro il 5 febbraio 2021, su iniziative tese a ridurre l'impatto ambientale e la congestione della logistica urbana. Il risultato è stato eccezionale: infatti, il progetto su Milano ha vinto il primo premio.

**La proposta presentata**, parte dalla considerazione che oggi i comuni debbono fortemente tenere in considerazione il concetto di attivare soluzioni idonee per ridurre l'impatto ambientale precisando anche, nel contesto, quali logiche applicative vogliano attivare per una ben motivata generale riorganizzazione del trasporto merci in città (in particolare nelle zone densamente popolate come Milano). In definitiva i punti focali su cui si è basata la proposta sono:

- garantire una serie di vantaggi per il trasporto delle merci in città (minori tempi, minori costi, minori vincoli, ecc.);
- rimanere costanti per tempi lunghi (consentendo progressivi miglioramenti organizzativi);
- determinare una serie di significativi ed evidenti vantaggi per la collettività (riduzione drastica dell'inquinamento, minori consumi energetici, ecc.).

La proposta almeno nella fase iniziale, si basa su alcune tipologie di merci, solo per alcune direttrici di ingresso e solo per alcune aree di Milano con lo scopo di: modificare alcune modalità di funzionamento della catena logistica che trasporta le merci, considerando che sono sempre più determinanti e sostanziali le esigenze ambientali di chi abita nelle grandi città, e garantire che una quota sempre più significativa di merci destinate a entrare a Milano possa essere trasportata da mezzi elettrici. La proposta si articola, sostanzialmente,



*Il progetto per la riorganizzazione della logistica urbana di Milano ha alla base un centro di distribuzione da dove partiranno le consegne verso il centro città con veicoli piccoli e a combustibili alternativi*

su due livelli:

- un livello cittadino dove la modalità di distribuzione sarà affidata, in maniera graduale, ma definita nella tempistica, a veicoli piccoli, elettrici o comunque ecologici, e anche, la ove possibile, a nuove interessanti modalità come ad esempio le cargo bike;
- un livello di trasporto, cosiddetto primario, in cui le merci arriveranno, per quanto possibile, con l'intermodalità strada-rotaia alle porte di Milano per poi essere distribuite con mezzi ecologici.

Risulta evidente che il nuovo sistema potrà concretizzarsi in base ai seguenti presupposti:

- rispettoso delle esigenze fondamentali dei vari soggetti interessati (a vario titolo) alla filiera del trasporto merci, quindi ovviamente sarà presentato come "non obbligatorio";
- molto affidabile, più rapido e meno costoso;
- incentivato (non economicamente, ma funzionalmente) in qualità di sistema di distribuzione che potrà affiancare bene le attuali modalità di distribuzione delle merci (molti autocarri medio/piccoli) e presen-

tare evidenti vantaggi ambientali, quindi poter essere liberalizzato in termini di orari, soste, ecc.

**Ovviamente, elemento fondamentale** di riferimento sarà la realizzazione del centro di distribuzione urbana nell'area di Milano Smistamento che avrà il compito di essere il punto nevralgico del sistema aperto a tutti gli operatori del settore in una configurazione neutra avendo però accordi funzionali con il comune per avere un'operatività h24. E' allo studio l'attivazione di un primo test pilota che decollerà prevedibilmente nel prossimo mese di ottobre. Non essendo ancora approntato il centro di distribuzione di Milano Smistamento, il progetto prevede di utilizzare alcuni carri che saranno instradati nel passante ferroviario di FNM nelle ore notturne in assenza di traffico passeggeri. I carri arriveranno alla stazione di Lancetti e ivi in tempi molto rapidi i pallet saranno trasferiti in superficie per la consegna delle merci. I risultati di questa prima sperimentazione consentiranno un ulteriore affinamento del progetto. ■

*\*Presidente della commissione Intermodalità di Assologica*

# ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE

L'ACADEMY DI ASSOLOGISTICA

CON NOI LA FORMAZIONE È

**PRATICA**

**SMART**

**ECONOMICA**



LA NOSTRA OFFERTA FORMATIVA SI COMPONE DI

**CORSI**

**SEMINARI**

**WORKSHOP**

**CONVEGNI**

VENITE A SCOPRIRLA SU:

<http://culturaeformazione.assologistica.it>  
Segreteria organizzativa: tel. 026691567

# Combined advantage for logistics



**Hupac Group – count on us.**

- Shuttle Net Europe
- Maritime Logistics
- Intermodal Russia
- Landbridge China
- Company Shuttle
- Terminal Management

**Intermodal  
for climate**

**HUPAC**  
*moving together*

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