



**ANTONELLO CALDERONI**  
fondatore della Kyme, azienda  
pugliese che fabbrica occhiali:

“Ci siamo ben difesi nel lockdown e abbiamo avviato una strategia di attacco per superare la pandemia con più investimenti, più modelli, più logistica e una politica dei prezzi incentivante per fidelizzare i clienti anche esteri”

### SVILUPPO DELL'EXPORT: RIVALUTARE LA FUNZIONE LOGISTICA

**EDITORIALE**  
**COVID E SOCIETA':**  
**IL PUNTO D'INCONTRO?**

**NAPLES SHIPPING WEEK**  
**PIU' INVESTIMENTI**  
**SU PORTI E SUD**

**MATURITY MODEL**  
**SERVE PIU' INNOVAZIONE**  
**NELLA SUPPLY CHAIN**

organizzano



16<sup>a</sup> Edizione del Premio  
**IV LOGISTICO  
dell'Anno**

Convegno in streaming (ore 9,00-12,30)

**EMERGENZA SANITARIA: LE LEZIONI APPRESE DALLA LOGISTICA  
E QUELLE (forse) ANCORA DA APPRENDERE**

Consegna premi in presenza (ore 12,30-13,00) Accesso riservato solamente a chi ritirerà il premio

**MILANO, 16 DICEMBRE 2020**

Auditorium Giò Ponti di Assolombarda - Via Pantano 9, Milano

**RELATORI**

**Prof. Giulio Sapelli**, Prof. Ordinario Università Studi Milano  
(economista)

**ANRA**

(Associazione Nazionale dei Risk Manager e Responsabili  
Assicurazioni Aziendali)

**Alessandro De Felice**, Presidente

**ASSOLOGISTICA**

**Umberto Ruggerone**, Vice-presidente

**COMMISSIONE LOGISTICA SANITARIA  
di ASSOLOGISTICA**

**Alessandro Pacelli**, Presidente

**CONFETRA**

**Ivano Russo**, Direttore generale

**DHL SUPPLY CHAIN ITALY**

**Marco Nava**, Operations Excellence VP Director

**ENGINEERING**

**Andrea Carlini**, Sales Manager - SCM Solutions

**FREIGHT LEADERS COUNCIL**

**Massimo Marciani**, Presidente

**JLL**

**Faustino Musicco Anselmi**

Head of Logistics, Last Mile & Industrial Agency  
Supply Chain Consulting

**LOGISTICS REPLY**

**Piercarlo Benetti**, Associate Partner

**NETCONSULTING CUBE**

**Annamaria Di Ruscio**, Amministratore Delegato

**STUDIO LEGALE RP LEGAL & TAX**

**Avv. Alessio Totaro**, Partner

MODERA: **Michele Latorre**, giornalista - direttore  
responsabile di TrasportoEuropa

Evento pubblico con obbligo di registrazione <http://www.euromerci.it/iscriviti.html>

**PER OGNI CHIARIMENTO: tel. 026691567 oppure cell. 331 674 6826**

---

## COVID, ECONOMIA, LOGISTICA: quale “punto di incontro” con la collettività?

---

UNA PREMessa. GLI ANALISTI, O ESPERTI, DEI RISCHI GLOBALI A CUI IL MONDO ERA ESPOSTO, PRIMA DEL COVID-19, AVEVANO POSTO IN CIMA ALLA LISTA EVENTI TERRORISTICO-POLITICI O CATASTROFI NATURALI, TRASCURANDO, COME POCO PROBABILI, QUELLI DI NATURA SANITARIA (NONOSTANTE UNA GLOBALIZZAZIONE DI FATTO INCONTROLLATA). POI ALL'INIZIO DELLA DIFFUSIONE SONO EMERSE MOLTE TEORIE SIA DI SOTTOVALUTAZIONE DEGLI EFFETTI SIA SULL'“IMMUNITÀ DI GREGGE”, DELLA QUALE È STATO UN CAMPIONE IL PREMIER BRITANNICO BORIS JOHNSON, FINITO POI ANCHE LUI ATTACCATO ALLA BOMBOLOLA DI OSSIGENO. OGGI, ENTRATA LA PANDEMIA NELLA NOSTRA VITA QUOTIDIANA, ALTRI ESPERTI PARLANO DI COME AFFRONTARLA, SPECIALMENTE SUL VERSANTE ECONOMICO-PRODUTTIVO. QUINDI, IN SINTESI, SI TEORIZZA FORTE SVILUPPO DELLA TECNOLOGIA, CON RIDUZIONE DELLA MANODOPERA, SPECIE DI QUELLA POCO QUALIFICATA, IN MANIERA DA DIMINUIRE I “CONTATTI UMANI”, AUMENTO DEGLI ACQUISTI ONLINE, EVITANDO DI RECARSI IN “PUNTI FISICI” (COSÌ DEFINITI NEGOZI E SUPERMERCATI), INCREMENTO DELLO “SMART WORKING”, OSSIA, IN ALTRE PAROLE DEL “LAVORARE STANDO A CASA”, DIMINUIZIONE DEGLI SPOSTAMENTI CON INCONTRI SULLE PIATTAFORME WEB, E COSÌ VIA. TUTTO VERO, MA CON UN DIFETTO: QUELLO DI GUARDARE AL FENOMENO DA UN SINGOLO PUNTO DI VISTA, DEL RESTO TIPICO DEGLI “SPECIALISTI”. UN PUNTO DI VISTA FOCALIZZATO ESSENZIALMENTE SULLA REDDITIVITÀ E SULL'IMPRESA. OCCORRE PORSI IL PROBLEMA DI QUALI SARANNO LE CONSEGUENZE DI QUESTA NUOVA ORGANIZZAZIONE LAVORATIVA E COMMERCIALE SULLA VITA DEI SINGOLI CITTADINI, DELLA COLLETTIVITÀ, DELLA VITA SOCIALE. NON DIMENTICHIAMOCI CHE, SECONDO LA SOCIETÀ ITALIANA DI PSICHIATRIA, È STIMABILE CHE CIRCA 300 MILA ITALIANI ABBIANO SOFFERTO DISTURBI PSICHICI DURANTE IL LOCKDOWN. I CAMBIAMENTI FORZATI NELL'ORGANIZZAZIONE DELLA PROPRIA VITA QUOTIDIANA LASCIANO STRASCICHI TRAUMATICI. UN ALTRO FENOMENO, DIPENDENTE DALLA RICERCA DELLA MASSIMA REDDITIVITÀ, COINVOLGE ANCHE LA LOGISTICA, TUTTA TESA AL JUST IN TIME E SENZA SCORTE. UNA REALTÀ PAGATA IN MANIERA DURISSIMA QUANDO TUTTA EUROPA SI È TROVATA SENZA AVERE, SCOPPIATA LA PANDEMIA, DISINFETTANTI, MASCHERINE, ALCOOL, MEDICINE. COME ACCENNAVAMO, PER AFFRONTARE LA NUOVA SITUAZIONE CHE ABBIAMO DAVANTI NON SI PUÒ PRESCINDERE DALLE ESIGENZE SOCIALI: OCCORRE TROVARE UN “PUNTO DI INCONTRO”. NON VORREMMO CHE AVESSERAGIONE LO SFORTUNATO SCRITTORE GUIDO MORSELLI, MORTO SUICIDA, QUANDO SCRIVEVA, CINQUANT'ANNI FA, NEL SUO PROFETICO “DISSIPATIO H.G.”: “O GENTI, VOLEVATE LOTTARE CONTRO L'INQUINAMENTO? SEMPLICE: BASTAVA ELIMINARE LA RAZZA INQUINANTE”.

# 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 sommersa e illegale**

**NEL 2018, UN VALORE  
DI 211 MILIARDI DI EURO**

**7**

**Internazionalizzazione: intervista a Massimiliano Montalti**

**SVILUPPO DELL'EXPORT:  
RIVALUTARE LA FUNZIONE LOGISTICA**

**37**

**Cover: intervista a Antonello Calderoni**

**LA KYME: UNA STORIA DI SUCCESSO  
DI UN'AZIENDA "GIOVANE"**

**40**

**Naples Shipping Week**

**I PORTI AL CENTRO  
DELL'ATTENZIONE**

**42**

**Naples Shipping Week**

**L'ESIGENZA DI INVESTIRE  
SU PORTUALITA' E MEZZOGIORNO**

**46**

**Cargo Ferroviario: intervista a Luigi Legnani**

**IL PROBLEMA E' CHE BISOGNA  
CONIUGARE HARDWARE E SOFTWARE**

**49**

**Maturity Model**

**L'INNOVAZIONE NELLA SUPPLY CHAIN:  
UN ASPETTO CHE DEVE MIGLIORARE**

**51**

**Primo Piano: intervista ad Alessandro Bursese**

**GRUPPO LDI: SUPERATO BENE  
IL LOCKDOWN, ADESSO IL DIFFICILE**

**54**

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

**4**

**NEWS**

**14**

**DALLE AZIENDE**

**18**



L'economia "non osservata", ossia quella sommersa e illegale, che sfuggono a un controllo, secondo l'Istat nel 2018 ha segnato 211 miliardi di euro. Una cifra enorme, anche se in leggero calo sull'anno prima (servizio a pag. 7)



Le trattative tra la Gran Bretagna e l'Unione europea sulla Brexit sembrano essere naufragate, a meno di due mesi della fine del periodo di transizione: le due parti restano ferme e intransigenti sulle proprie posizioni (articolo a pag. 30)

# Vi presentiamo PROLOGIS ESSENTIALS MARKETPLACE

Per massimizzare l'efficienza del tuo magazzino, Prologis ha sviluppato diverse soluzioni.

Prologis Essentials Marketplace si occuperà di tutte le operazioni di trasporto e montaggio del sistema per permetterti di avviare rapidamente la tua attività.

**Sei già nostro cliente?** Prologis Essentials Marketplace è un modo facile e veloce per sostituzioni e integrazioni. Il nostro team di esperti ti aiuterà a trovare la soluzione migliore su misura per te e per il tuo spazio.

## PER UNA LOGISTICA RAPIDA ED EFFICIENTE

### LED LIGHTING

Facile da installare, efficiente e conveniente. L'illuminazione intelligente con sensori integrati di movimento e di luminosità.



### PROLOGIS SOLARSMART

L'uso di energia rinnovabile prodotta on-site ti permetterà di ridurre le emissioni di carbonio.



### SCAFFALATURE

Il sistema di scaffalature che risponde alle tue esigenze, un sistema facile e veloce che ne facilita l'allestimento.



### CARRELLI ELEVATORI

Una soluzione veloce ed economicamente vantaggiosa per carrelli elevatori, carrelli retrattili e transpallet, dai nostri partner leader nel settore.



Per ulteriori informazioni su Prologis Marketplace, visitate il nostro sito

[PROLOGIS.IT/PROLOGIS-ESSENTIALS](https://www.prologis.it/prologis-essentials)

 **PROLOGIS**<sup>®</sup>  
ESSENTIALS

## Imprese con fiducia in crescita

**L** Istat stima che ad agosto l'indice della produzione industriale sia aumentato del 7,7% rispetto a luglio, mentre nella media del trimestre giugno-agosto il livello della produzione è cresciuto in maniera più sensibile: più 34,6% rispetto ai tre mesi precedenti. In particolare, rispetto a luglio, è cresciuta la produzione in tutti i settori: per i beni di

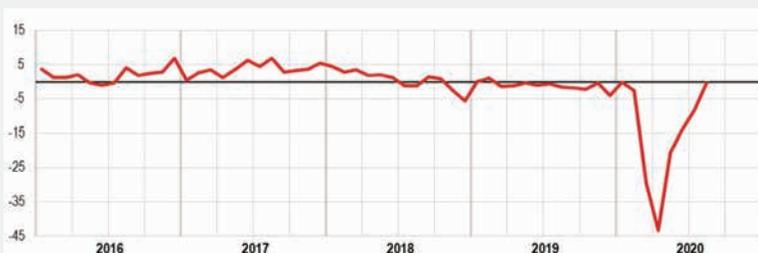


consumo (più 6,6%), per i beni strumentali (più 4,3%) e per i beni intermedi (più 4,0%). Rispetto ad agosto 2019, l'indice è diminuito di poco, con una perdita dello 0,3%. Alcuni settori sono aumentati sul 2019, ad esempio la fabbricazione di

### Produzione industriale

Fonte: ISTAT

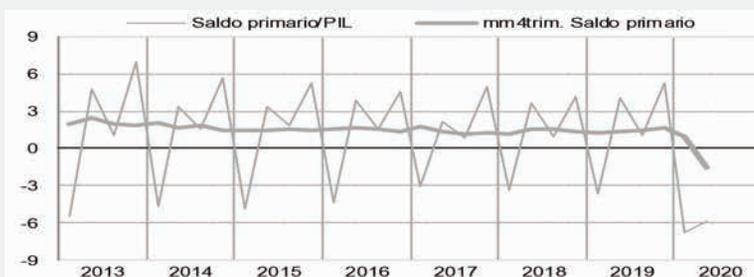
(genn. 2016-ago. 2020, variazioni % tendenziali, base 2015=100)



### Finanza pubblica e Pil

Fonte: ISTAT

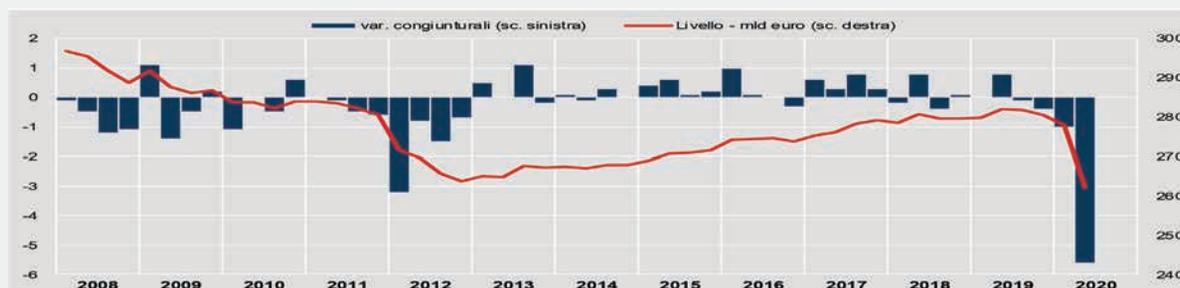
(I trim. 2013-II trim. 2020, valori % e medie mobili di 4 trimestri)



### Potere d'acquisto delle famiglie

Fonte: ISTAT

(I trim. 2008-II trim. 2020, valori in miliardi di euro, anno di riferimento 2015 e variazioni % congiunturali)



# I carrelli non parlano

I dati sì



## I carrelli Smart Trucks di Toyota con Telematica Integrata

Toyota ha integrato la Telematica come funzione standard nei propri carrelli elevatori. I dati del carrello sono immediatamente disponibili con il sistema I\_Site per una gestione efficiente e per l'analisi.

Grazie a questo sistema innovativo è possibile avere il completo controllo della flotta carrelli e migliorare l'attività in molteplici direzioni. Eliminando gli sprechi potrai rendere più efficienti i flussi operativi, ottimizzando così aree di competenza come produttività e sicurezza.

Per saperne di più sugli Smart Trucks di Toyota visita il nostro sito web: [www.toyota-forklifts.it](http://www.toyota-forklifts.it)

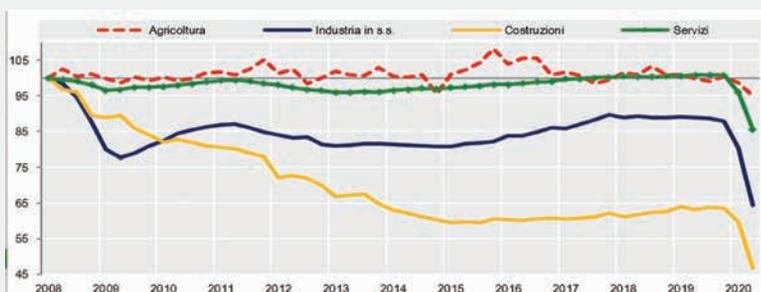
**TOYOTA**

MATERIAL HANDLING

## Valore aggiunto per settore produttivo

Fonte: ISTAT

(I trim. 2008-II trim. 2020, numeri indice base I trimestre 2008=100)



mezzi di trasporto (più 10,0%) e le altre industrie (più 8,8%) e in misura minore la fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche (più 2,8%). L'Istat sottolinea che l'indice che misura la quota di settori industriali in espansione, dopo un crollo verticale di quasi l'80%, registrato nel secondo trimestre dell'anno, in coincidenza con il lockdown, ha riguadagnato in agosto circa 20 punti percentuali.

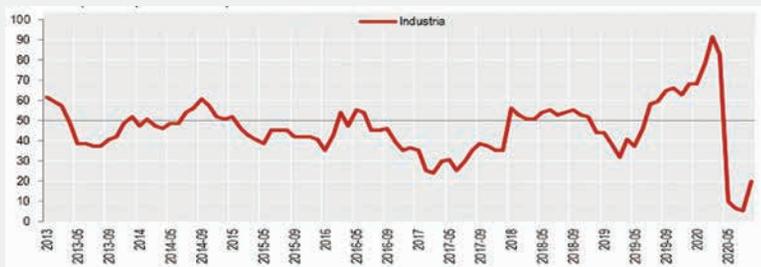


Sempre nel secondo trimestre si è anche registrata una forte contrazione dei consumi, che hanno recuperato a luglio e agosto, specie per quelli non alimentari, che nel trimestre giugno/agosto sono cresciuti rispetto ai tre mesi precedenti del 52,7%.

## Industria: indice di diffusione

Fonte: ISTAT

(quota % dei settori in espansione, gen. 2013-ago. 2020)



## Commercio al dettaglio

Fonte: ISTAT

(ago. 2020, variazioni % tendenziali, in valore, base 2015=100)

FORMA DISTRIBUTIVA E SETTORE MERCEOLOGICO	ago20 ago19	gen-ago20 gen-ago19
<b>Grande distribuzione</b>	<b>+0,4</b>	<b>-3,4</b>
Alimentari	+1,6	+3,9
Non alimentari	-1,7	-16,9
<b>Imprese operanti su piccole superfici</b>	<b>-0,5</b>	<b>-12,7</b>
Alimentari	-1,3	+3,3
Non alimentari	-0,3	-17,7
<b>Vendite al di fuori dei negozi</b>	<b>-3,3</b>	<b>-15,4</b>
<b>Commercio elettronico</b>	<b>+36,8</b>	<b>+29,9</b>
<b>Totale</b>	<b>+0,8</b>	<b>-7,3</b>

# Nel 2018, il valore di sommerso e illegale a 211 miliardi di euro

Rispetto all'anno precedente si è registrato un calo dell'1,3%.

Secondo le rilevazioni Istat, l'economia "non osservata", costituita dalle attività economiche che, per motivi diversi, sfuggono all'osservazione diretta della statistica ufficiale e pongono problemi particolari nella loro misurazione, nel 2018, si è attestata a 211 miliardi di euro, ossia a un valore dell'11,9% rispetto al Pil. L'Istat sottolinea che, in confronto con il 2017, tale valore complessivo sia diminuito di tre miliardi. Fatto che confermerebbe la tendenza a una discesa dell'incidenza dell'economia "non osservata" sul Pil, dopo il picco raggiunto nel 2014 (13,0%). Le attività che compongono l'economia "non osservata" sono essenzialmente il sommerso, che incide sul totale per circa 192 miliardi di euro, e le attività illegali, che ammontano a circa 19 miliardi.

Le principali componenti dell'economia sommersa sono costituite dal valore aggiunto occultato tramite comunicazioni volutamente errate del fatturato e/o dei costi (sotto-dichiarazione del valore aggiunto) oppure generato mediante l'utilizzo di input di lavoro irregolare. Ad esso si aggiunge il valore dei fitti in nero, delle mance e una

## Componenti dell'economia non osservata

Fonte: ISTAT

COMPONENTI	2015		2016		2017		2018	
	milioni di euro	incidenza %						
<b>Economia sommersa</b>	191.145	11,5	189.392	11,2	194.965	11,2	191.784	10,8
<i>da Sotto-dichiarazione</i>	93.910	5,7	95.020	5,6	98.473	5,7	95.608	5,4
<i>da Lavoro irregolare</i>	79.729	4,8	78.403	4,6	80.234	4,6	78.539	4,4
<i>Altro</i>	17.506	1,1	15.969	0,9	16.257	0,9	17.617	1,0
<b>Attività illegali</b>	17.233	1,0	18.078	1,1	18.896	1,1	19.238	1,1
<b>Economia non osservata</b>	208.379	12,6	207.469	12,2	213.862	12,3	211.002	11,9
<b>Valore aggiunto</b>	1.488.049	-	1.522.754	-	1.557.796	-	1.592.117	-
<b>PIL</b>	1.655.355	-	1.695.787	-	1.736.593	-	1.771.063	-



quota che emerge dalla riconciliazione fra le stime degli aggregati dell'offerta e della domanda. "Quest'ultimo tipo di integrazione contiene in sé - nota l'Istat -, in proporzione non identificabile, sia effetti collegabili a fenomeni

di carattere puramente statistico sia elementi ascrivibili all'esistenza di componenti del sommerso non completamente colte attraverso le

consuete procedure di stima". L'economia illegale include le attività di produzione di beni e servizi la cui vendita, distribuzione o possesso sono proibite dalla legge, e quelle che, pur essendo legali, sono svolte da operatori non autorizzati. Le attività illegali incluse nel Pil dei paesi dell'Unione europea sono la produzione e il commercio di stupefacenti, i servizi di prostituzione e il contrabbando di sigarette. In particolare, nel 2018, rispetto al 2017, si sarebbe registrata una diminuzione del valore aggiunto sommerso da sotto-dichiarazione (meno 2,9 miliardi di euro) e da un minor utilizzo di lavoro irregolare (meno 1,7 miliardi) mentre risultano in crescita le altre componenti (più 1,4 miliardi). L'economia illegale, invece, avrebbe segnato un aumento contenuto in valore assoluto (più 1,1%). C'è da sottolineare che il 40,3% del sommerso economico si concentra nei settori del commercio, dei trasporti e dell'alloggio e ristorazione, dove si genera il 21,3% del valore aggiunto totale.



# Nel terzo trimestre atteso un "rimbalzo"

Pesa, però, sul futuro, l'incognita dell'evoluzione della pandemia.

Secondo i più recenti dati della World Trade Organization, il commercio mondiale di merci è cresciuto sensibilmente a giugno scorso con quasi un 8% in più rispetto al mese precedente e meno nel mese seguente dove l'incremento congiunturale è stato del 4,8%. Un dato positivo che sottolinea come l'economia mondiale ricominci a "muoversi". Anche il Purchasing Manager Index-Pmi globale, che raccoglie i pareri di manager che gestiscono grandi aziende a livello mondiale, a proposito di "nuovi ordinativi all'export" è tornato, dopo lungo tempo, a superare quota 50, ossia la soglia di espansione.

In particolare, negli Usa, che stanno vivendo una situazione particolare sia per le elezioni presidenziali sia per la l'espansione dei contagi Covid-19, i consumi sono andati migliorando in agosto con uno 0,7% in più sul mese precedente, con una crescita nel settore dei servizi e un ripiegamento in quello dell'acquisto di beni. E' da considerare che, sempre in agosto, si è registrato un abbassamento del reddito disponibile (meno 3,2% su luglio) anche a causa della fine dell'erogazione dei sussidi (600 dollari a settimana) della Federal

## USA: Indice PMI manifatturiero

Fonte: ISM

	Settembre	Agosto	Variazioni %	Direzione	Andamento	Trend *
Indice PMI	55.4	56.0	-0.6	Crescita	Più lento	4
Nuovi ordini	60.2	67.6	-7.4	Crescita	Più lento	4
Produzione	61.0	63.3	-2.3	Crescita	Più lento	4
Occupazione	49.6	46.4	+3.2	Contrazione	Più lento	14
Consegne fornitore	59.0	58.2	+0.8	In frenata	Più veloce	11
Rimanenze	47.1	44.4	+2.7	Contrazione	Più lento	3
Scorte	37.9	38.1	-0.2	Troppo basso	Più veloce	48
Scorte clienti	62.8	59.5	+3.3	In rialzo	Più veloce	4
Prezzi invariati	55.2	54.6	+0.6	Crescita	Più veloce	3
Nuovi ordini export	54.3	53.3	+1.0	Crescita	Più veloce	3
Import	54.0	55.6	-1.6	Crescita	Più lento	3
ECONOMIA IN GENERALE				Crescita	Più lento	5
Settore Manifatturiero				Crescita	Più lento	4

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

Pandemic Unemployment Compensation. Le previsioni economiche sono cautamente favorevoli, anche perché negli ultimi mesi dell'anno potrebbero esaurirsi gli stimoli fiscali. Anche il Pmi manifatturiero, rilevato dall'ISM Report on Business, pur calando in settembre di 0,6 punti su agosto, è restato sopra la soglia giudicata di "espansione". In particolare, cala di 2,3 punti anche l'indice che stima la produzione. Comunque, il giudizio sulla crescita dell'economia e delle esportazioni è positivo, tendente alla "crescita". Anche la fiducia dei consumatori è in aumento. In Cina, l'attività economica ha già raggiunto i livelli precisi e, a settembre, si è registrata un'ul-

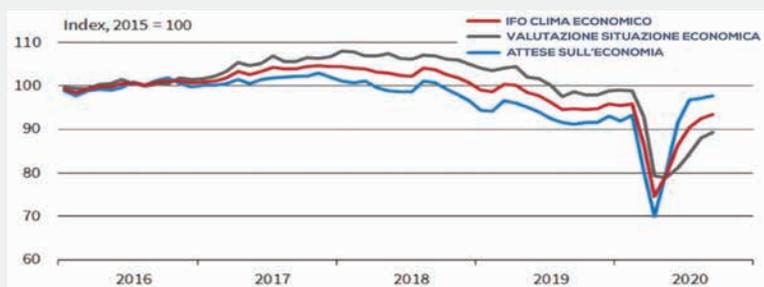


teriore accelerazione dell'attività manifatturiera sostenuta dalla ripresa della domanda estera. Nello stesso mese, è proseguito il miglioramento dell'indice Pmi sia nella manifattura sia nei servizi. Secondo le previsioni il Pil dell'anno 2020 dovrebbe crescere del 2,3% (contro il più 6,2% del 2019). Nell'area euro, si prevede che la produzione industriale possa segnare nel terzo trimestre, sul precedente, una forte ripresa (oltre il 15%), anche perché è aumentato del 73% l'utilizzo della capacità produttiva. In Germania, in particolare, l'indice Ifo a settembre ha segnato un deciso rialzo in termini sia di aspettative sia di "clima economico". La crescita del settore manifattura dovrebbe trainare quella del Pil nell'intera area. Anche i consumi privati dovrebbero segnare nel terzo trimestre un deciso rimbalzo (più 9,2%). Certamente, specie sull'Europa, pesa l'incognita del decorso del Covid-19. ■

## Clima economico in Germania

Fonte: IFO Institute Munich

(settembre 2020, indice Ifo: industria, servizi, commercio e costruzioni)



# Migliorano le aspettative

La Banca d'Italia ha svolto in settembre un'indagine sulle aziende con almeno 50 addetti dei settori industria e servizi: le prospettive a breve termine della domanda totale ed estera sono tornate in prevalenza positive per la prima volta dopo lo scoppio dell'epidemia.

La Banca d'Italia ha condotto un'indagine, tra il 27 agosto e il 17 settembre, presso le imprese italiane dell'industria e dei servizi con almeno 50 addetti, per conoscere i loro giudizi sia sulla situazione economica generale del paese sia sulle proprie condizioni economiche. Da notare che l'indagine è stata svolta quando già era alle porte la temuta seconda "ondata" della pandemia. In generale, sono emersi alcuni punti importanti: la situazione del paese è vista in miglioramento, mentre le valutazioni sulle singole situazioni aziendali sono divenute meno negative, così come sono tornate in prevalenza positive per la prima volta dopo lo scoppio dell'epidemia le prospettive a breve termine della domanda totale ed estera. Il giudizio complessivo sulle condizioni per investire è divenuto meno negativo; rispetto a quanto previsto nella scorsa rilevazione le imprese hanno rivisto al rialzo i propri piani di investimento per il 2020, sebbene su livelli ancora

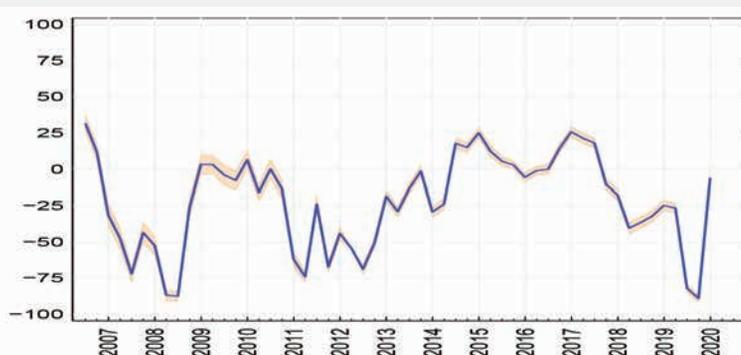
*Un'impresa su due dell'industria in senso stretto, e dei servizi, ha dichiarato un livello del fatturato in settembre ancora inferiore di almeno il 5% per cento a quello pre-crisi*



## Situazione economica generale\*

Fonte: Banca d'Italia

(saldo tra giudizi di miglioramento e di peggioramento rispetto ai tre mesi precedenti. Le rilevazioni riguardano il 3° trimestre per ogni anno)



\*Le aree ombreggiate rappresentano i rispettivi intervalli di confidenza

inferiori rispetto a quelli del 2019. Sul fronte dell'occupazione, le imprese dell'industria in senso stretto e dei servizi continuano ad attendersi, nel quarto trimestre, una riduzione dell'oc-

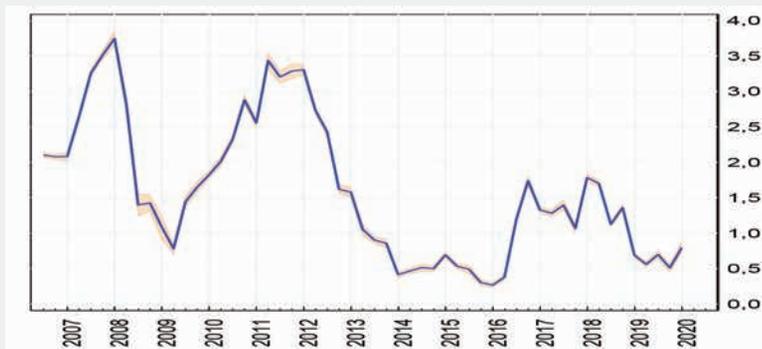
cupazione, ma in misura più contenuta rispetto a quanto previsto nella prima parte dell'anno, mentre il settore edile prevede un'espansione. Infine, le aspettative di inflazione al consumo, pur aumentate, rimangono contenute su tutti gli orizzonti temporali. Per i successivi 12 mesi, però, le imprese prevedono di aumentare in misura contenuta i propri prezzi, rimasti invariati nell'ultimo anno.

**Scendendo più in particolare,** il pessimismo delle imprese circa la situazione economica generale corrente, come accennato, si è attenuato nel terzo trimestre dell'anno rispetto a quello manifestato tre mesi prima. Il saldo negativo tra i giudizi di miglioramento >

## Aspettative di inflazione tra 12 mesi\*

Fonte: Banca d'Italia

(tasso di inflazione annuale, valori %. Le rilevazioni riguardano il 3° trimestre per ogni anno)



\*Le aree ombreggiate rappresentano l'intervallo di confidenza al 95%

e di peggioramento si è drasticamente ridotto (da meno 89 a meno 6 punti percentuali), tornando su livelli comparabili a quelli del periodo pre-Covid. Valutazioni in prevalenza di miglioramento sono emerse tra le imprese con almeno 200 addetti. Anche la quota di aziende che non prefigurano alcun miglioramento nel corso del trimestre successivo si è ulteriormente ridotta (a 32% dal 38%), dopo i massimi storici toccati all'inizio dell'anno quando la quota era al 70%. Le imprese hanno rilevato attese meno sfavorevoli anche sulle proprie condizioni economiche nell'ultimo trimestre dell'anno. I giudizi di peggioramento si sono ridimensionati a favore soprattutto di quelli di invarianza, portando il saldo complessivo a meno 6 punti percentuali da meno 34%. L'incertezza imputabile ai fattori economici, politici e commerciali è ancora il principale fattore di freno all'attività di impresa nei successivi tre mesi, mentre la domanda e le condizioni di accesso al credito sono invece tornate a sostenerla. Le imprese segnalano in maniera diffusa

una dinamica della domanda nel terzo trimestre nettamente meno sfavorevole rispetto a quella osservata nel trimestre precedente. I giudizi espressi dalle aziende di grandi dimensioni e da quelle edili operanti nel comparto residenziale sono divenuti in prevalenza positivi. La dinamica della domanda totale ha beneficiato anche dei giudizi meno sfavorevoli, rispetto alla scorsa indagine, sull'andamento della componente estera: il saldo complessivo tra giudizi di miglioramento e di peggioramento, pur su livelli ancora bassi, è salito di 48 punti percentuali, grazie soprattutto alle opinioni positive espresse dalle imprese più grandi.

**Le attese sull'evoluzione** della domanda prefigurano, per la prima volta dopo la recessione causata dall'epidemia, un'espansione delle vendite nel trimestre successivo, grazie anche a un rinnovato impulso delle esportazioni. Il saldo tra aspettative di aumento e di riduzione della domanda è tornato positivo nell'industria in senso stretto e nei servizi (a 14 punti percentuali)

sia per quella totale sia per quella estera ed è salito da 2 a 13 punti percentuali nelle costruzioni. Rispetto alla precedente rilevazione, è aumentata (di 6 punti percentuali nell'industria in senso stretto e nei servizi e di 17 nelle costruzioni) la quota di imprese che dichiarano che il proprio livello di attività è al momento pari o superiore a quello prevalente prima della diffusione della pandemia (rispettivamente al 28 e al 46%). Le imprese che ancora non hanno recuperato i livelli normali di attività ma sono ottimiste circa il recupero (il 66% contro il 75% della scorsa indagine) prefigurano, in media, di realizzarlo tra un anno, circa cinque mesi più tardi di quanto previsto lo scorso trimestre. Un'impresa su due dell'industria in senso stretto e dei servizi (due su cinque per le costruzioni) dichiara un livello del fatturato in settembre ancora inferiore di almeno il 5% a quello pre-crisi.

**Per quanto riguarda** gli investimenti, il saldo negativo fra giudizi di miglioramento e di peggioramento delle condizioni per investire si è notevolmente ridotto rispetto allo scorso trimestre, in maniera omogenea tra i settori, ma rimane peggiore dei saldi registrati lo scorso anno. Le valutazioni sulle condizioni di accesso al credito sono divenute, invece, lievemente positive grazie soprattutto all'aumento dei giudizi di miglioramento espressi dalle imprese dei servizi. Infine, l'occupazione per l'ultimo trimestre dell'anno è prevista ancora in diminuzione, ma in misura meno accentuata rispetto a quanto prefigurato per i precedenti due trimestri. Per le imprese dell'industria in senso stretto e dei servizi il saldo tra la quota di chi intende espandere il numero di addetti e quella di chi prevede di ridurlo è aumentato rispetto alla scorsa rilevazione. ■

# Il Recovery Fund deve essere un'occasione anche per la logistica

Il Think Tank della logistica, coordinato dal Freight Leaders Council, sottolinea che non è presente nei documenti attuali a disposizione una visione strategica di sviluppo per il settore.

La logistica italiana ha bisogno di una visione strategica che prenda in considerazione di elevare la competitività del settore, aprire la strada al digitale e sostenere gli investimenti green. Un programma di rilancio complessivo che per il momento non è presente nei progetti allegati al Piano Nazionale per la Ripresa e Resilienza (PNRR) per l'impiego dei circa 209 miliardi tra prestiti e fondo perduto in arrivo dal Recovery Fund. È quanto è emerso dai lavori del Think Tank della Logistica (TTL) che raggruppa più di 70 stakeholders, tra rappresentanti del mondo imprenditoriale e scientifici-

sette che ha dimostrato, in particolare in questi mesi di crisi sanitaria, di rivestire un ruolo cruciale e strategico per l'economia del paese e per l'intera collettività. Il Recovery Fund appare come una grande occasione per dare alla logistica italiana strumenti più innovativi e un sostegno appropriato allo sviluppo delle potenzialità imprenditoriali per un settore oramai legato alla competitività della produzione e dell'export del made in Italy. Nei progetti presentati dal governo - secondo i partecipanti al Think Tank - spiccherebbero molti interventi infrastrutturali, alcuni anche in stand by da anni, ma mancherebbe un

quadro d'insieme che metta a sistema le proposte e fornisca anche un livello di priorità. In particolare, gli esperti chiedono strategie definite per aumentare la capacità del sistema della logistica italiana, per stabilizzare la liberalizzazione del mercato, per ampliare le opportunità di business degli operatori, per aumentare il tasso di digitalizzazione e sostenibilità am-

bientale del settore, due aspetti che peraltro rientrano tra i criteri individuati dall'Europa per il finanziamento dei progetti nell'ambito di Next Generation Eu. Tra le azioni strategiche appare anche la detassazione sugli investimenti, la riduzione del costo del lavoro e un piano mirato a elevare la formazione nel settore che oggi sconta una grave



carezza di personale qualificato. Tra le proposte operative emerse dal confronto, la piena efficienza della Piattaforma logistica nazionale digitale, l'avvio sul territorio italiano della sperimentazione del platooning, dei veicoli a guida autonoma e delle smart road, l'aumento della capacità dei porti, investimenti sul cargo ferroviario che consentano di incrementarne i flussi, una dotazione terminalistica adeguata, strumenti premiali per lo shift modale, sburocratizzazione e digitalizzazione dei servizi amministrativi, incentivi per gli investimenti sostenibili, interventi infrastrutturali più veloci con il modello Genova, la creazione di un archivio nazionale delle strade per colmare un gap informativo, ma anche per programmare una manutenzione più attenta della rete stradale esistente. Non ultimo, un'accelerazione sull'obbligo di condivisione dei dati sulla mobilità, una vera e propria base per lo sviluppo dell'informazione e la digitalizzazione dei flussi logistici. Le osservazioni e proposte del Think Tank sono state rielaborate in un documento inviato alle istituzioni e al parlamento. ■



co che hanno aderito al progetto promosso da Ebilog (ente bilaterale del settore) e coordinato dal Freight Leaders Council.

**Il Think Tank, avviato** lo scorso marzo in pieno lockdown, ha studiato in questi mesi le ricadute della pandemia sulla logistica e sul trasporto delle merci, un

# Trieste: nuovo partner tedesco per la piattaforma logistica

L'operatore terminalistico del porto di Amburgo Hamburger Hafen und Logistik ha siglato un accordo con i soci Icop e Francesco Parisi per entrare nel capitale della piattaforma e diventarne azionista di riferimento.

**H**amburger Hafen und Logistik, operatore terminalistico del porto di Amburgo, ha siglato un accordo con i soci Icop e Francesco Parisi per entrare nel capitale della Piattaforma logistica del porto di Trieste. Si delinea così la creazione di un gruppo leader in Europa, in grado di sviluppare a Trieste un terminal a servizio del sistema mareferro dei paesi dell'Europa centro orientale, con l'obiettivo di integrare le reti logistiche e portuali del nord e sud Europa. Alla fine dell'anno, infatti, l'operatore tedesco sottoscriverà un aumento di capitale esclusivo, diventando il primo azionista della piattaforma. La firma, posta alla presenza del ministro dello Sviluppo economico Stefano Patuanelli, ha coinciso con la fine dei lavori di costruzione della piattaforma, che rappresenta una delle più grandi opere marittime costruite in Italia negli ultimi dieci anni. La società tedesca (che opera ad Amburgo, primo porto ferroviario d'Europa, principale porto della Germania e terzo porto europeo, dopo Rotterdam e Anversa) ha un fatturato di 1,35 milioni di euro, è quotata in borsa e con 6.300 dipendenti movimentata 7,5 milioni di teu. Attualmente ha in corso investimenti in quattro terminal del porto di Amburgo, in un terminal a Odessa, in Ucraina, e in uno a Tallinn, in Estonia.

**Zeno D'Agostino, presidente**



Particolare del porto di Trieste

dell'Autorità portuale, pur sottolineando che l'Authority giuliana non è parte attiva dell'accordo, ma ente che avrà il compito di verificare tutti gli step autorizzativi e attuativi che ne seguiranno, ha sottolineato "il valore epocale dell'operazione". "Questo - ha detto D'Agostino - è il traguardo atteso da decenni in cui nord e sud Europa fanno sintesi dal punto di vista portuale e strategico, in un'alleanza che unisce Italia e Germania. Evidentemente Trieste, primo porto d'Italia per volumi totali e traffico ferroviario, ha nel destino le sue radici storiche: con questo investimento sulla piattaforma logistica, ritrova appieno il bacino naturale di sbocco centro-nord europeo che già in passato ha fatto grande il porto franco". L'accordo sottoscritto con il terminalista tedesco, infatti, potrà garantire alla nuova area portuale la presenza di un investitore capace di assicurare l'apporto finanziario necessario allo sviluppo dell'in-

frastruttura e in grado di convogliare a Trieste le grandi opportunità di scambio esistenti tra l'Europa e il Far East. Il presidente dell'Autorità portuale ha così concluso a tale pro-

posito: "La più compiuta attuazione della Via della Seta non si esaurisce nella Belt And Road Initiative di impronta cinese. Mancava finora una visione forte da parte europea, capace di integrare e bilanciare le visioni e gli interessi provenienti dall'Asia. Tale è il contributo strategico che viene oggi da Trieste, porto dall'animo internazionale". Con un investimento di oltre 150 milioni di euro, reso possibile dall'apporto dell'Autorità portuale per 99 milioni di euro, il progetto della Piattaforma logistica è nato per rispondere al trend di crescita del traffico merci dello scalo. Sviluppato dalla società PLT, costituita dalla casa di spedizioni Francesco Parisi, dall'impresa di costruzioni Icop e dall'interporto di Bologna, il progetto si sviluppa attualmente su 24 ettari, in un'area collocata a sud del porto, con un terminal dotato di un doppio attracco e di un raccordo ferroviario. ■

LES ECHOS

## Boris Johnson e Macron giunti ai "ferri corti"



Quando si fanno negoziazioni, specie se molto complesse, spesso vi sono momenti di massima crisi fra le parti in causa. E' quanto sta accadendo tra il Regno Unito e l'Unione Europea a 27 a proposito della Brexit. Nel recente, ultimo incontro, svoltosi a Bruxelles, i con-

tendenti di questa autentica "battaglia" si sono vicendevolmente rimbalzati la responsabilità dell'attuale impasse. Hanno, inoltre, entrambi dichiarato di essere "indifferenti" nel caso che non si trovasse un'intesa. La tensione, quindi, è stata portata al massimo livello, anche se non è stata definitivamente chiusa la porta a un accordo. Da parte degli europei, nell'incontro, c'è stata una ferma posizione. Michel Barnier, che guidava la delegazione Ue, ha sottolineato che è "utile trovare un compromesso, ma certamente non a qualunque prezzo" e ha sollecitato Londra "a fare i passi necessari per rendere possibile un'intesa". Il presidente francese Emmanuel Macron ha preso ancora una volta una posizione molto dura ricordando che Londra "ha bisogno molto più di noi di un accordo". Ha inoltre aggiunto sulla questione della pesca, che ha definito frutto di "un eccessivo tatticismo" di Boris Johnson: "Se i pescatori europei dovessero rinunciare alle acque britanniche, perderemo ogni anno 750 milioni di euro, ma se Londra dovesse rinunciare al mercato europeo dell'energia potrebbe perdere fino a 2,5 miliardi". Infine, Macron ha definito l'approccio della Gran Bretagna alla negoziazione "poco serio e pieno di argomenti ridondanti e di scarso contenuto". Il premier britannico non è stato da meno. In primo luogo ha aspramente criticato l'abbandono da parte europea dell'idea di giungere a un accordo di libero scambio sul modello di quello firmato dall'Unione con il Canada e, tirando le conclusioni, ha affermato: "Se gli europei non avranno ripensamenti, è ora che le imprese britanniche si preparino a uno scenario no deal, senza intesa". ■

The collage displays the Euromerci website interface across multiple devices. The desktop monitor shows the full website layout with the header, navigation menu, partner logos, and a news section titled 'Ultimissime' featuring a globe graphic and an article about digitalization. The tablet and smartphone show the website's responsive design, with content adapted to their respective screen sizes.

**NOTIZIE, INTERVISTE,  
APPROFONDIMENTI E INCHIESTE**

Le trovate qui

**www.euromerci.it**

Indispensabile per tutti  
gli operatori della supply chain

## L'opposizione al piano di ampliamento di Malpensa

Il piano industriale "Malpensa 2035", elaborato dalla Sea Aeroporti di Milano, che prevede un allargamento dell'aeroporto, anche per quanto riguarda la Cargo City, sta incontrando, da un lato, l'approvazione degli operatori, anche logistici, del settore e, dall'altro, forti opposizioni da parte dei comuni che orbitano nell'area. Il problema centrale riguarda questioni ambientali. Ad esempio, Jimmy Pasin, rap-



presentante della Rete comitati Malpensa, ha sottolineato che "realizzare questo piano sarebbe come asfaltare Parco Sempione a Milano", aggiungendo: "Mi piacerebbe che i milanesi, che sono proprietari della maggioranza di Sea, società che gestisce l'aeroporto di Malpensa, chiedessero all'amministratore delegato della loro società di ritirare il progetto che prevede l'occupazione di 900 mila mq di superficie a verde, una preziosa brughiera con la presenza di molti alberi. Mettere molti alberi nella città di Milano per poi toglierli a soli 40 chilometri di distanza, non mi pare una scelta felice". Inoltre, i nove comuni che fanno parte del comitato di coordinamento denominato "Consorzio urbanistico volontario" hanno votato delibere con le quali hanno bocciato i progetti di sviluppo della Sea, in primo luogo, quello, come accennato, dell'ampliamento della Cargo City. Hanno anche inviato le loro osservazioni al ministero dell'Ambiente. Da parte sua, Anama, l'Associazione nazionale agenti e mediatori d'affari, che rappresenta l'80% delle imprese di spedizione attive nel settore aereo, aderente a Confetra, ha espresso sul progetto un forte apprezzamento. Il presidente Alessandro Albertini ha infatti così commentato: "Con questo Masterplan, la Sea dimostra di voler puntare sullo sviluppo del cargo aereo. Auspichiamo, dunque, che il piano trovi un positivo accoglimento poiché potrà aiutare uno sviluppo dei traffici che noi siamo certi si possa realizzare

### Baltic Dry Index

(ultimo dato riferito al 20 ottobre 2020)



Il Baltic Dry Index, rilevato quotidianamente dal Baltic Exchange di Londra, indica sulle principali rotte marittime mondiali (facendo torto al suo nome che indicherebbe solo il Mar Baltico) il livello medio dei costi dei noli marittimi per il trasporto di materie prime "dry", quindi non liquide, come ad esempio il petrolio, e "bulk", ossia sfuse. E' considerato un importante indicatore economico a livello globale in quanto indirettamente mette in luce la domanda di materie prime. Come si vede dal grafico, il suo andamento è stato fortemente negativo da settembre 2019, quindi premonendo una crisi economica ancor prima dello scoppio della pandemia, fino a maggio 2020, per poi risalire e avere negli ultimi mesi, da luglio scorso, un andamento altalenante, con una repentina caduta nella seconda decade di ottobre. Un effetto preoccupante della nuova "ondata" del Covid-19?

nei prossimi anni. La capacità dell'aeroporto passa infatti dalle attuali 630 mila a 1,3 milioni di tonnellate nel 2035 con uno spazio importante per le aree a disposizione delle imprese di spedizione con i magazzini di seconda linea. Ciò avrà anche una positiva ripercussione occupazionale per i territori che insistono intorno a Malpensa”.

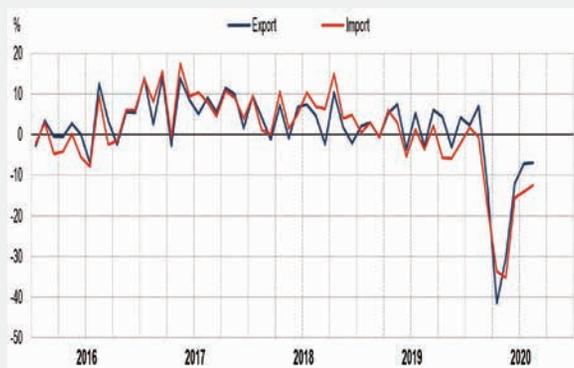
## Giugno, luglio e agosto: export cresce del 26,2%

Da giugno ad agosto, hanno “ripreso fiato” i flussi commerciali con l'estero. Infatti, in questi tre mesi, rispetto ai tre mesi precedenti, le nostre esportazioni hanno registrato un

### Commercio estero

Fonte: Istat

(genn. 2016-ag. 2020, variazioni % tendenziali)



aumento del 26,2%, mentre l'import è cresciuto del 18,7%. In questo periodo, l'export è aumentato per oltre la metà grazie all'incremento delle vendite di beni strumentali sia verso i paesi dell'Unione europea sia verso i paesi terzi. In particolare, nel mese di agosto, in confronto a luglio, l'aumento dell'export è stato del 3,3% e quello dell'import del 5,1%. In termini tendenziali, ossia rispetto ad agosto dell'anno scorso, vi è stato un decremento dell'export del 7,0%, in lieve calo rispetto al dato di luglio, quando ha segnato una diminuzione del 7,3%. Questo è avvenuto per un sensibile ridimensionamento dell'export sull'anno scorso verso i paesi extra Unione europea che ha sfiorato il 10%. Lo stesso fenomeno si è registrato sul versante delle importazioni (con un calo complessivo del 12,6%, generato da una diminuzione degli acquisti dall'area extra Ue del 16,6% e dall'area comunitaria del 9,1%). Tra i prodotti che hanno contribuito

maggiormente al calo tendenziale dell'export, spiccano in particolare quelli petroliferi raffinati, con una diminuzione del 51%. Su base annua, i paesi che hanno contribuito in misura maggiore alla flessione dell'export sono stati i paesi Opec (meno 26,6%), quelli Mercosur (meno 25,5%), la Russia (meno 20,0%) e gli Stati Uniti (meno 11,5%). Estendendo l'analisi ai primi otto mesi di quest'anno, l'export è calato, rispetto allo stesso periodo del 2019, del 13,3%. Infine, ad agosto, l'Istat stima che il saldo commerciale sia aumentato di 1.330 milioni di euro (da più 2.598 milioni ad agosto 2019 a più 3.928 milioni ad agosto 2020). Al netto dei prodotti energetici il saldo è in positivo di 5.521 milioni di euro (era 5.654 milioni ad agosto 2019).

## Milano: la domanda di case supera l'offerta

È stata pubblicata la settima edizione della ricerca annuale “Residenziale a Milano: mercato immobiliare e trend emergenti” a cura del centro studi di GVA Redilco & Sigest. Il tema chiave scelto per questa edizione è “abitare i quartieri del futuro”, ribadendo la valenza strategica della comunità e del quartiere nella determinazione della qualità dell'abitare, soprattutto dopo l'inizio della pandemia e la conseguente diffusione dello smart working. “Il 2020 è un anno molto



particolare, che sta mettendo a dura prova i diversi settori dell'economia, compreso quello immobiliare - ha commentato Enzo Albanese, presidente di Sigest -, eppure la bella notizia è che Milano sembra resistere ai contraccolpi della pandemia a suon di vendite e progetti. Nonostante la Milano semideserta alla quale ci siamo abituati nella prima metà dell'anno, la domanda di abitazioni, stando alle ultime rilevazioni, supera abbondantemente l'offerta, affermandosi così una città estremamente attraente”.

# Il Salone di Genova premia l'efficienza della nostra nautica

È stato l'unico Salone svoltosi nel mondo, causa il Covid-19, e ha registrato un successo di visitatori e di espositori, confermando quanto sia importante il settore nella nostra economia e quanto incida sulle nostre esportazioni.

di **Valerio di Velo**

**A**ver mantenuto lo svolgimento del Salone nautico di Genova, nella sua sessantesima edizione, in questi tempi molto complicati è stato un grande successo. Tanto è vero che è stato l'unico che si sia tenuto al mondo. Lo ha sottolineato il presidente di Confindustria nautica Saverio Cecchi: "Ringrazio tutti gli espositori e gli oltre 71 mila visitatori. Questi numeri parlano del miracolo che è stato fatto nell'organizzare questa edizione che ha consentito alle nostre aziende di lavorare quasi come se nulla fosse successo. Entro la fine di ottobre presenteremo alle istituzioni un progetto collegato al Waterfront per disegnare l'evento dei prossimi dieci anni perché le nostre aziende hanno bisogno di questo strumento". Concetti che sono stati ribaditi dal presidente della Regione Liguria Giovanni Toti: "Questo è stato il Salone del coraggio, dell'intraprendenza e della volontà di non farsi sopraffare dalla paura e anche della capacità organizzativa, visto che è andato tutto bene, nonostante il Covid e un'allerta rossa che ha fatto molti danni. L'evento è stato anche la prova della resilienza di questo territorio e delle sue imprese".

**Il successo del Salone** sta anche nei suoi numeri: ha accolto 71.168 visitatori e 824 brand in esposizione su una superficie di oltre 200 mila metri quadrati tra spazi a terra e in acqua di cui il 90% all'aperto. "Ciò ha rappresentato



La 60° edizione del Salone genovese ha visto la partecipazione di 71 mila visitatori e di 824 brand

un unicum rispetto ad altri eventi, che ha reso possibile realizzare una manifestazione che ha coniugato sicurezza ed efficienza", ha sottolineato Alessandro Campagna, direttore generale dei Saloni nautici. Campagna ha anche aggiunto: "È stata un'edizione che ha messo in luce un cambio di paradigma, registrando una forte presenza di pubblico qualificato, specializzato e orientato al business. Abbiamo messo al centro la qualità del prodotto, con l'obiettivo di mettere in condizione le aziende di raggiungere il loro target. Il momento dell'inaugurazione del Salone è stata la vera celebrazione di questo 60° anno: abbiamo messo a fattor comune tutti gli sforzi compiuti in questi mesi. C'è molto orgoglio, sono stati sei giorni importanti ed efficaci sia per gli espositori sia per i visitatori. Il clima è stato positivo, un risultato ottenuto attraverso un grande lavoro di squadra".

**Soprattutto la manifestazione genovese** ha messo in luce l'importanza che la nautica ha sia nel complesso della nostra economia sia sul fronte del made in Italy. I dati sono stati messi

in evidenza nel corso del Salone. Nel 2019, l'industria nautica italiana ha registrato, portandolo a 4,78 miliardi di euro, un aumento del fatturato del 12% sul 2018, confermando per il quinto anno consecutivo una crescita a due cifre e raddoppiandolo rispetto al 2013/2014. Ha aumentato del 5,4% sul 2018 il numero degli addetti effettivi del comparto industriale (per un totale di 23.510, mentre l'intera filiera ha raggiunto i 180 mila addetti). Ha aumentato dell'11% rispetto all'anno precedente il suo contributo al Pil nazionale. In particolare, la ripartizione del fatturato per comparto vede il 64,4% alla cantieristica, il 27% agli accessori e l'8,6% per i motori. Per quanto riguarda il commercio con l'estero, come ha sottolineato Marco Fortis della Fondazione Edison Università Cattolica, "le imbarcazioni da diporto italiane si sono confermate nella top ten dei prodotti - con saldo commerciale superiore al

miliardo - il cui export è cresciuto di più negli ultimi vent'anni, con un nono posto assoluto". Nella classifica 2019 degli esportatori mondiali nel settore della cantieristica nautica, l'Italia si posiziona al secondo posto, con 2,6 miliardi di dollari e il 15% di quota export mondiale, in crescita del 19,6% rispetto al 2018. Per quanto riguarda il saldo commerciale nel settore della cantieristica, l'Italia si classifica invece prima, con un totale complessivo di 2,2 miliardi di dollari. Per quanto riguarda i principali mercati esteri, al primo posto si trovano gli Stati Uniti con il 15,9% delle esportazioni dall'Italia di unità da diporto, per un valore di 386 milioni di dollari.

**Per quanto riguarda** l'anno nautico appena concluso (per il 2020 è terminato infatti il 31 agosto), l'ufficio studi di Confindustria nautica ha realizzato un'indagine su un campione significativo di aziende associate e rappresentative del settore per capire i trend dell'attività. Dall'indagine sono emerse, riguardo al fatturato, situazioni molto differenziate: l'11,5% delle aziende interpellate ha stimato una crescita oltre il 15%, il 17,9% fino al 15%, il 21,7% una sostanziale stabilità, il 32,6% una riduzione di fatturato fino al 15% e solo il 16,3% oltre il 15%. Il responsabile dell'ufficio, Stefano Pagani Isnardi, ha

così commentato: "Per il 2020 abbiamo un quadro molto eterogeneo. Ci sono imprese che sono andate molto bene, altre meno bene e altre hanno registrato una stabilità. Comunque, rispetto alle stime effettuate durante il lockdown, che ipotizzavano una riduzione del fatturato di almeno il 13%, i risultati dell'indagine dimostrano una forte differenziazione degli impatti dell'emergenza sanitaria sulle nostre imprese. E' pertanto ancora possibile una chiusura dell'anno solare 2020 con una tenuta complessiva del settore. Ovviamente gli ultimi tre mesi dell'anno saranno essenziali per capire i dati definitivi 2020. Il Salone di Genova si dimostrerà sicuramente uno strumento essenziale per il nostro mercato. Da qui in poi capiremo come andrà il futuro perché l'inverno, cioè da adesso a fine gennaio, è il momento essenziale in cui si creano le basi per gli ordini della prossima stagione e in cui si consolida il fatturato delle nostre imprese. Capiremo quindi tra qualche mese se riusciremo ad avere una stabilità dell'industria nautica per questo difficile e strano 2020". Sempre riguardo alle attese future, Fortis ha dichiarato: "Gli scenari sono ancora molto incerti. Le

stime sono costantemente adeguate. La pandemia è ancora un'incognita. Dal 2015 al 2018, e in una parte del 2019, abbiamo avuto una fase molto importante di ammodernamento: l'Industria 4.0. Siamo arrivati alla pandemia con il nostro export che è stato l'ultimo a doversi scontrare con la realtà.



Abbiamo un sistema molto competitivo che si è orientato sempre più sull'innovazione, anche a livello delle piccole e medie imprese. Le nostre aziende sono in pole position non appena riprenderà il mercato internazionale. La vera sfida dei prossimi anni è la crescita di tutto il tessuto economico, nonché la digitalizzazione e l'ammodernamento della pubblica amministrazione".

**Proprio su questo aspetto** "pubblico", rimane la grandissima delusione per la cancellazione del pacchetto di misure volte ad annullare il divario fra le norme di procedura fiscale italiane e francesi, gap che spinge le nostre aziende a delocalizzare oltralpe o a Malta le loro sedi legali e, di conseguenza, versare lì le loro imposte. Era necessario correggere quegli squilibri che oggi rendono più conveniente scegliere una bandiera europea o firmare un contratto di leasing nautico in un altro paese dell'Unione a danno dell'economia nazionale. Queste norme erano state approvate dalla commissione bilancio, inserite dal ministro dell'Economia Roberto Gualtieri nel maxi emendamento del governo nel decreto agosto e infine approvate dalla ragioneria dello Stato, ma sono state cancellate dal testo subito prima del voto di fiducia, su richiesta della presidenza del senato. "Questo episodio - ha commentato Cecchi - misura tutta la distanza fra il vertice dello Stato e l'Italia reale, mentre i nostri competitor esteri vedono i loro paesi utilizzare, quasi stressare, ogni possibile norma per aiutare le imprese a ripartire". ■



## “Supertreno” da 2.500 tonnellate di cereali

Il Gruppo mangimistico Veronesi, come riferisce “Porto Ravenna News”, in partnership con l’impresa ferroviaria di trasporto merci Rail Traction Company (che da vent’anni opera sull’asse del Brennero e sui collegamenti con il porto di Trieste sul valico di Tarvisio e a Villa Opicina e che già dal 2016 aveva avviato trasporti con treni da 2.200 tonnellate) e lo spedizioniere internazionale MVC, ha testato il “Super-



treno”, il treno internazionale più pesante mai circolato sulla rete ferroviaria italiana del settore. Con il suo peso complessivo di 2.500 tonnellate di cereali, consente di trasportare l’equivalente di 75 camion e di abbattere di oltre l’80% le emissioni di anidride carbonica a parità di quantità trasportata. Il primo test ha avuto esito positivo. Dopo aver percorso oltre 700 chilometri, il “Supertreno” è arrivato allo stabilimento di San Pietro in Gu, in provincia di Padova, uno degli stabilimenti all’avanguardia per la produzione zootecnica di Veronesi. “Alla base di questo progetto - ha commentato Massimo Zanin, amministratore delegato Business Mangimi Veronesi - c’è l’interesse di rendere sempre più sostenibile la catena di approvvigionamento del nostro settore, offrendo un servizio efficiente e veloce anche attraverso il trasporto su rotaia. Siamo orgogliosi di essere i primi del settore ad adottare questa soluzione che contiamo di consolidare ulteriormente in futuro con l’obiettivo di ridurre sempre di più l’impatto ambientale. Il ‘Supertreno’ ci consentirà infatti di trasportare il doppio dei quantitativi normalmente concessi dai treni tradizionali riducendo, nel contempo, le emissioni della logistica alimentare”. Non solo il “Supertreno”. Infatti, per garantire la sostenibilità della logistica, più di un terzo

delle materie prime destinate ai mangimifici Veronesi viaggia su mezzi alternativi alla gomma, sfruttando i collegamenti ferroviari e le autostrade del mare, con un impiego di oltre 30 mila camion in meno. Tramite l’utilizzo di mezzi alimentati a metano liquido, le emissioni di monossido di azoto sono ridotte del 70%, di particolato del 99% e di CO2 del 15% rispetto a un diesel equivalente. Inoltre, grazie a una intuizione del suo fondatore, Apollinare Veronesi, ben quattro dei sette mangimifici Veronesi sono raccordati per consentire le consegne tramite ferrovia, rappresentando un unicum in Italia in ambito agroalimentare.

## Un impianto di 48 mila mq realizzato da Gse Italia

Gse Italia, filiale dell’omonimo gruppo francese, ha consegnato una piattaforma logistica multifunzionale di 48 mila metri quadrati per il Fondo CER-L, gestito da Carlyle Real Estate SGR, società di investimento tra le principali al mondo. Questo complesso immobiliare, situato nel comune di Mesero, a ovest di Milano, rappresenta un rilevante progetto per il settore logistico del nord Italia e una soluzione a elevato valore aggiunto per lo sviluppo dell’attività commerciale delle aziende che vi si insedieranno. La struttura, integrata da 1.200 metri quadrati destinati a uso uffici, ospiterà attività di movimentazione e stoccaggio in due comparti di circa 23.500 metri quadrati ciascuno, consentendo in questo modo di accogliere più utilizzatori all’interno dello stesso sito. L’edificio presenta una copertura di tipo Bacacier con membrana impermeabilizzante in TPO, oltre a facciate realizzate con pannelli sandwich con un indice di trasmittanza termica pari a 0,30 W/mqK e con pannelli prefabbricati a taglio termico con un indice di trasmittanza pari a 0,34 W/mqK. Il progetto è stato portato a termine in poco più di dieci mesi, nonostante il forzato stop ai lavori, durato circa un mese e mezzo, causa il Covid-19. “È stato possibile rispettare queste tempistiche grazie a un significativo sforzo collettivo e a una puntuale organizzazione sotto la nostra egida. La gestione di questa situazione, mai affrontata prima, ha costituito una prova per noi non indifferente: nonostante lo stop forzato ai lavori, abbiamo continuato a lavorare senza sosta per ridurre al minimo le criticità e rispondere efficacemente alle aspettative del cliente”, ha dichiarato Valentino Chiarparin, country manager di Gse Italia. Il buon esito dell’operazione è stato possibile grazie al contributo fondamentale di Con-



fluence, filiale di Gse fondata e guidata da Jean-Fleury Garel, che ha gestito tutte le fasi precedenti la realizzazione dell'intervento: scouting del terreno, tracciamento del percorso urbanistico più opportuno, gestione della compravendita in rappresentanza del cliente e definizione dell'iter amministrativo per ottenere i titoli autorizzativi necessari.

## LA NUOVA ECONOMIA A BARCELLONA

Si è svolta a Barcellona la prima edizione della settimana dedicata alla "nuova economia" (Barcelona New Economy Week-BNEW) organizzata dal Consorzio della zona franca. L'evento ha avuto luogo nei primi giorni di ottobre. L'edizione ha visto sia la partecipazione del pubblico sia interventi (per quasi il 91%) attraverso collegamenti via web. Complessivamente, nella settimana, si è registrata la presenza di oltre 10 mila persone, che hanno partecipato ai numerosi convegni e dibattiti. Gli esperti intervenuti hanno rappresentato ben 111 paesi. L'obiettivo della settimana è stato quello di promuovere la ripresa dell'economia globale con focus particolari su settori quali la logistica, il real estate, l'industria digitale, l'eCommerce e le zone economiche speciali.

## In Brasile, un contratto Ceva-Gruppo Ri-Happy

Ceva Logistics si è aggiudicata un contratto triennale con il Gruppo Ri-Happy, il più grande rivenditore di giocattoli del Brasile, per la fornitura di servizi di magazzinaggio, logistica ed eCommerce. Il contratto prevede che Ceva, con effetto

immediato, sarà responsabile della gestione del centro di distribuzione nazionale del Gruppo nella città di Araçari-guama, a nord-ovest di San Paolo, da cui l'azienda distribuisce una gamma di giocattoli che comprende articoli esclusivi e prodotti a marchio proprio. Questo centro di distribuzione di 21 mila metri quadrati rifornisce sia i negozi fisici che i clienti finali dell'eCommerce. Ceva gestirà più di 14 mila unità di stoccaggio in questa struttura dedicata ai servizi B2C e B2B e curerà la distribuzione in più di 120 negozi in 81 località del paese. Da notare che Ri-Happy è l'unico rivenditore di giocattoli in Brasile con un'impronta nazionale. Il suo business è in rapida espansione e per il 2021 è previsto un secondo



centro di distribuzione focalizzato nel nord est del paese. Per quanto riguarda le vendite online, l'azienda brasiliana è attualmente focalizzata nel sud est del Brasile, mentre i suoi negozi si trovano su tutto il territorio nazionale. Parte del ruolo di Ceva sarà quello di sviluppare la capacità online dell'azienda fornendo una gamma completa di servizi per i prodotti in entrata e in uscita, per la gestione dell'inventario, il picking, l'imballaggio e la spedizione.

Utilizzando il suo WMS (sistema di gestione del magazzino) e il software satellitare, Ceva collegherà senza soluzione di continuità tutti gli elementi della catena di fornitura per garantire al cliente una soluzione completamente trasparente e integrata. Inoltre, lavorerà con una varietà di mercati integrando gli ordini da questi mercati al WMS. Il servizio consiste in una soluzione dock-to-dock. Le squadre riceveranno, immagazzineranno, preleveranno, impacchetteranno >

e spediranno prodotti che vanno dai giocattoli per tutte le età ai videogiochi.

## Nuovo investimento VGP a Sordio, nel lodigiano

VGP, azienda leader europea nel settore real estate, che possiede e gestisce parchi logistici e semi industriali di alta qualità, ha annunciato il suo nuovo sviluppo immobiliare in Italia, il VGP Park Sordio (nella foto, il rendering) in provincia di Lodi. L'importante investimento firmato dalla società dimostra il suo impegno in una strategia di rafforzamento della sua presenza sul mercato italiano. Il Sordio Park sorgerà nel lodigiano, in una posizione strategica grazie anche agli ottimi collegamenti stradali presenti: a soli 500 metri dall'uscita Vizzolo Predabissi dell'autostrada A58 che collega Milano, Brescia, Bergamo, e in prossimità dell'autostrada A1, una



delle principali arterie della Pianura Padana verso Bologna. Si estenderà su un'area di circa 29 mila metri quadrati e sarà adatto alla logistica e all'industria leggera, con un immobile di circa 13.700 metri quadrati di superficie affittabile. In linea con l'impegno dell'azienda nell'incrementare gli sforzi verso un business quotidiano sempre più sostenibile, il VGP Park Sordio offrirà elevati standard qualitativi, tra i quali la certificazione Breeam "Very Good" (Building Research Establishment Environmental Assessment Method). Sempre in un'ottica di sostenibilità, l'immobile sarà dotato di pannelli fotovoltaici e disporrà di spazi flessibili in base alle esigenze del cliente. "Dopo il completamento del VGP Park Calcio, in provincia di Bergamo, e la consegna del VGP Park Valsamoggia, vicino Bologna, il VGP Park Sordio rappresenta il terzo progetto di sviluppo immobiliare della nostra società che

continua a consolidare la sua presenza nel nord Italia a poco più di due anni dall'apertura della filiale nel nostro paese", ha sottolineato Agostino Emanuele, country manager VGP Italia.

## DKV fortemente orientata sulla sostenibilità

DKV Mobility, il principale fornitore di servizi di mobilità in Europa, ha recentemente pubblicato il Corporate Social Responsibility report 2019, che copre le iniziative di responsabilità sociale d'impresa messe in campo da DKV nei settori del mercato, dell'ambiente, dei dipendenti e della società e si basa per la prima volta sullo standard Global Reporting Initiative, riconosciuto a livello internazionale. Il fornitore di servizi di mobilità sta, inoltre, definendo il futuro percorso di sostenibilità in termini di strategia e di personale. E' un forte obiettivo dell'azienda. Infatti, ad esempio, sin dalla nascita di Charge4Europe - la joint venture tra innogy e DKV - DKV Mobility ha costantemente portato avanti lo sviluppo della più grande rete europea di punti di ricarica per veicoli elettrici e ibridi. Attualmente, la rete di fornitura per i veicoli elettrici comprende già 80 mila punti di ricarica e si prevede che si estenderà a oltre 120 mila entro la fine del 2020. Oltre ai punti di ricarica pubblici, il fornitore di servizi di mobilità offre prodotti e servizi per la ricarica del veicolo a casa (@home) e al lavoro (@work). E' inoltre, forte l'attenzione ai carburanti alternativi e alla digitalizzazione. DKV aggiunge alla sua rete circa 5 mila stazioni di rifornimento all'anno in Europa, con una forte attenzione alle stazioni di rifornimento multienergetiche che offrono non solo carburanti convenzionali ma



anche combustibili alternativi come il gas naturale liquefatto. L'azienda si concentra anche sulla digitalizzazione: nel giugno 2020, con DKV Live, ha lanciato sul mercato un vero e proprio sistema telematico con una potente piattaforma digitale. È stato progettato per supportare le aziende di trasporto nella riduzione delle emissioni di CO2 attraverso una guida efficiente dal punto di vista energetico, una gestione economica dei serbatoi e la trasparenza lungo la catena di fornitura attraverso i servizi Track&Trace e l'Estimated of Arrival. Ad oggi DKV Live è attivo in Germania, Austria e Svizzera e verrà gradualmente esteso ad altre filiali del gruppo nei prossimi mesi. DKV è anche determinata a promuovere il tema della sostenibilità all'interno dell'organizzazione. Dallo scorso 1° settembre, Marc Erkens ha assunto la posizione di Head of Sustainability & New Mobility e, insieme al consiglio di amministrazione, promuoverà la sostenibilità, sia all'inter-

no che all'esterno dell'organizzazione, e l'impegno di DKV di essere "Lead in Green", ovvero il fornitore leader di soluzioni sostenibili all'interno del proprio settore.

## Il porto di Rotterdam al centro di nuovi progetti

Il governo olandese sta varando varie iniziative e diversi progetti per sostenere nel paese, in questo momento critico, l'occupazione, lo sviluppo economico e la sostenibilità ambientale. L'intero pacchetto è denominato "Starter Motor". In tale contesto svolge un ruolo rilevante il porto di Rotterdam, primo porto europeo, che nel 2019 ha segnato il proprio record assoluto di traffico con quasi 470 milioni di tonnellate di



**Portoni industriali • Porte rapide ad elevate prestazioni • Porte automatiche**  
**Punti di carico • Manutenzione preventiva e correttiva**

Il Gruppo ASSA ABLOY è il leader globale per le soluzioni di accesso. Aiutiamo quotidianamente miliardi di persone a vivere in un mondo più aperto e sicuro. ASSA ABLOY Entrance Systems propone soluzioni automatiche che favoriscono un flusso efficiente e confortevole di persone e merci. La nostra offerta include un'ampia gamma di porte pedonali automatiche, portoni industriali e punti di carico, con il relativo servizio di manutenzione.

Per maggiori informazioni: [www.assaabloyentrance.it](http://www.assaabloyentrance.it)

☎ 02 9215681

**ASSA ABLOY**

Experience a safer  
and more open world

merci e 14,8 milioni di teu nel settore dei container. Infatti, lo scalo è al centro di queste iniziative governative, anche su proposta dell'Autorità portuale che ha individuato dodici particolari progetti. I principali obiettivi sono: aumentare l'occupazione permanente all'interno dell'area portuale per un numero di persone che va da un minimo di 9 mila unità a 15 mila; arrivare a contribuire al Pil nazionale almeno per 7 miliardi di euro; nel settore energetico, risparmiare 10 milioni di tonnellate di carbone. Allard Castelein, amministratore delegato dell'Autorità portuale, ha in proposito sottolineato: "Vogliamo decisamente migliorare la nostra



sostenibilità ambientale e recuperare nel più breve tempo possibile le conseguenze negative che in termini economici ci ha causato la pandemia coronavirus. Lo possiamo fare se acceleriamo la realizzazione dei progetti che abbiamo di fronte e che serviranno anche da volano per altre nostre iniziative. Con il sostegno del governo, siamo in grado di lavorare in maniera più efficiente e rapida sia sul fronte della sostenibilità sia su quello dell'occupazione. Inoltre, non va sottovalutato il fatto che quanto più velocemente opereremo, anche rispetto ad altri porti europei, tanto maggiore sarà la nostra attrattività per gli investitori internazionali". Il governo olandese, come sta avvenendo in altri paesi europei e non solo, è stato posto davanti all'esigenza di controllare e contrastare sia il declino economico sia la sensibile crescita della disoccupazione. Contemporaneamente, gli olandesi chiedono che il sistema economico nazionale sia migliorato sotto gli aspetti ambientali raggiungendo quegli obiettivi che erano stati già fissati precedentemente alla pandemia, anche nell'ottica di prolungare nel tempo la prosperità del paese.

## Palletways: pallet con servizio a domicilio

Palletways Italia, il principale e più rapido network espresso europeo per la distribuzione di merci pallettizzate e parte del gruppo sudafricano Imperial Group, ha messo sul mercato il servizio per la distribuzione di merci pallettizzate a domicilio. Il nuovo servizio "Pallets to Consumers" (P2C) per i clienti corporate, punta a migliorare l'efficienza delle consegne dei prodotti, offrendo al consumatore finale tutta la flessibilità necessaria. P2C permette ai retailer di integrare i loro sistemi e i loro siti con le piattaforme Palletways al fine di offrire ai clienti un servizio seamless, integrando altresì una serie di opzioni di consegna che prevedono la possibilità di scegliere i servizi Premium o Economy. La soluzione Premium è il servizio veloce con tempi di consegna a partire da 24 ore. I clienti che hanno prenotato il servizio Economy, consegna prevista in 48-72 ore, avranno anche la possi-



bilità di modificare l'orario e la data di consegna una volta effettuato l'ordine, qualora lo slot selezionato non rispecchi le loro esigenze. Non appena la spedizione arriva al concessionario, i clienti riceveranno quindi una e-mail e/o un sms con la fascia di consegna prevista. Massimiliano Peres, ceo di Palletways Italia, ha dichiarato: "Il principale driver di crescita delle consegne B2C è l'eCommerce e possiamo osservare una correlazione tra il numero crescente di persone che acquistano online e l'incremento delle consegne di merci pallettizzate agli indirizzi residenziali. Stiamo puntando sulla consegna, vista come parte essenziale dell'esperienza complessiva di acquisto". ■

# Quanto è facile criticare...

di Franco De Renzo\*

**B**isogna fare qualche considerazione per parlare, poi, di cose molto serie. Qualcuno si intende del gioco del calcio. E tra questi, molti ritengono di essere più bravi dei vari allenatori, portieri e centravanti che circolano nei campi sportivi. A nulla vale anche il fatto che i nostri intraprendenti pedatori riescono a guadagnare, in un anno, cifre che la stragrande maggioranza della gente non riesce neanche a immaginare, figurarsi a conseguire. Parliamo del gioco del calcio. Spiegato a un bambino si potrebbe definire molto semplice. Il portiere passa la palla al terzino che la dà al mediano, il quale la lancia all'ala, il quale giunto a fondo campo deve crossarla per la testa del centravanti che deve fare goal. Se le cose andassero così, tutte le partite potrebbero finire almeno 10 a 10. Invece, molte finiscono anche zero a zero. Uno dei giornali più letti in Italia è la Gazzetta dello Sport, ma poi ci sono anche il Corriere dello Sport, Tuttosport, una volta c'era anche Stadio (e non so se esiste ancora) e tutti i quotidiani dedicano ampie pagine allo sport, soprattutto calcio, comunque. Se poi si seguono le partite in televisione (come, purtroppo, si deve fare in questo tristissimo periodo) i commenti sono forniti da campioni ai quali Pelè, Maradona, Bobby Charlton (e chi vuole aggiunga tutti i nomi celebri, susseguiti negli anni) fanno un baffo. La dovizia del particolare, perché uno ha preso la palla di collo piede, invece che di punta, che non si è accorto (novello Giano?) che dietro aveva un compagno libero, che l'allenatore ha sbagliato a fare entrare il sostituto solo al 60° mentre avrebbero potuto essere più utile se impiegato per un tempo maggiore, è all'ordine di ogni momento, di ogni commento, come il godere nel far risaltare che gli altri sbagliano in qualcosa. È una vita che mi ripeto che con i "se" e con i "ma" non si ottiene nulla. Forse non tutti se ne rendono conto.

**La vita va vissuta per quella** che è, cercando di migliorarla strada facendo e senza recriminazioni. Da persone coscienti, penso che ognuno di noi abbia fatto qualcosa pensando che fosse la cosa migliore o, almeno, la soluzione meno negativa da affrontare in quel momento. Andare poi a pensare che si sarebbe dovuto fare qualcos'altro serve solo a dare linfa vitale alle discussioni infinite che si hanno per il calcio, per la politica, per la religione. Gli esempi non mancano e, quando non ce ne sono, riusciamo anche a



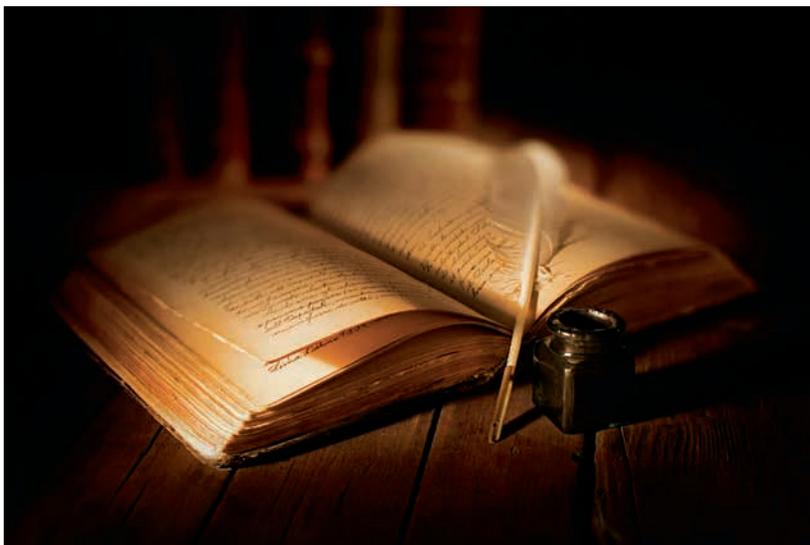
*Milioni di italiani seguono il calcio e milioni di italiani ritengono che farebbero meglio di quanto fa l'allenatore della propria squadra...*

inventarli. In politica, per esempio, qualcuno aveva definito un collega parlamentare uno al quale non avrebbe permesso neanche di amministrare il proprio condominio. Si scambiano epiteti che neanche nei peggiori bar degli scali marittimi si sentono, eppure convivono bene insieme, e quando c'è da approvare qualche prebenda a loro favore, sembra impossibile, ma sono tutti favorevoli. Abbiamo i casi di chi smette di fare il ministro di qualcosa ed è subito pronto a criticare il sostituto perché le urgenze di quel ministero sono quelle che egli non ha fatto. Abbiamo avuto il caso di chi aveva proposto cambiamenti radicali nella gestione della cosa pubblica, e gli è stato impedito, tranne dare modo a chi gli è subentrato di ripresentare le stesse cose. Tutti dicono che abbiamo una pletera infinita di norme e di leggi (per non parlare addirittura di regi decreti, nonostante siamo Repubblica da oltre 70 anni), ma non sono ancora riusciti a ridurne il numero. Dicono che la burocrazia sia peggiorata con l'unificazione dell'Italia da parte dei Savoia. Nel 1861 Napoli era la città più popolosa d'Italia, e vi si viveva moderatamente bene, per quei tempi. Avevano un bilancio statale invidiabile, tanto oro e una classe medica che aveva insegnato ai dottori di tutta Europa cosa fosse la ginecologia. Ma Carlo Alberto costrinse i medici napoletani a rifare l'esame statale perché la laurea era firmata da Ferdinando di Borboni. E poi ci si chiede come gira il mondo. Forse non a tutti è chiaro che l'unità d'Italia è stata fatta anche per depredate le ricchezze accumulate >

dai Borboni e che per costruire i canali di irrigazione nel Piemonte e in Lombardia servivano molte risorse che i Savoia non possedevano.

**Se in politica le cose** funzionassero davvero per bene, il parlamento e il governo dovrebbero durare cinque anni, poi si rivota e chi vince prende il potere e gli altri all'opposizione per i cinque anni successivi. Se le cose funzionassero davvero per bene, la gente non dovrebbe divorziare perché quando ci si sposa ci si promette il reciproco rispetto e amore per tutta la vita, poi, invece, le cose non vanno sempre così. Noi da semplici cittadini, notiamo che alcune cose dovrebbero essere fatte diversamente, ma se non abbiamo mai fatto non solo il presidente dell'assemblea del condominio ma neanche il consigliere di scala, è difficile immaginare cosa sia necessario fare per raggiungere alcuni obiettivi che sembrano semplici e lineari. Quando si comprano titoli in borsa, sono sempre messi in risalto i risultati degli ultimi anni, magari buoni, ma non c'è alcuna certezza che ciò possa continuare anche in avvenire. Poi ci sono quelli che parlano di religione, criticano la chiesa, i sacerdoti, il papa. Quelli che si recano in chiesa perché devono fare un esame particolare, e vanno a chiedere una "grazia" impossibile. Quelli che si ricordano di pregare quando l'acqua gli è ormai arrivata all'altezza della gola, quelli che pensano al Dio misericordioso solo nel bisogno. La chiesa, ricca di fede, è quella formata dai sacerdoti e dall'insieme dei fedeli ma basa le sue certezze su un libro che in pochissimi hanno davvero letto e fatto proprio: la Bibbia, ove c'è tutto quanto serve per vivere e tutti gli insegnamenti necessari per ben comprendere gli uomini. Se i cristiani, per davvero, mettessero in pratica gli insegnamenti biblici, non avrebbero bisogno di altro. Se coloro che si dicono cristiani conducessero la propria vita in sintonia con le Scritture, avremmo risolto la maggior parte dei problemi e delle diatribe che, invece, portano via molte delle nostre energie.

**Abbiamo anche coloro** che hanno l'ardire di criticare il magistero del Papa, pur non essendo cristiani e avendo, magari, una vita dissipata. Saper parlare, leggere e scrivere, non vuole dire avere la fermezza di ritenere di essere nel giusto, sempre e comunque, e criticare gli altri nel loro comportamento. Se avessimo la discrezionalità di sapere quando sia possibi-



*"Nella Bibbia c'è tutto quanto serve per vivere e tutti gli insegnamenti necessari per ben comprendere gli uomini", nota De Renzo*

le criticare e quando no, forse, anche noi potremmo essere citati come persone a cui fare riferimento. Il Levitico (19,18) precisa "Amerai il tuo prossimo come te stesso". È riportato che il rabbino Hillel (60 a.C. - 7 d.C.) abbia detto: "Non fare agli altri ciò che non vorresti fosse fatto a te: questa è tutta la Torah. Il resto è commento. Va' e studia (Talmud babilonese, Shabbath 31 a)". E anche "Sii uno che ama la pace, che opera la pace, che ama l'uomo e lo fa accostare alla legge di Dio". Se poi riuscissimo a mettere in pratica quanto riportato dall'evangelista Matteo (7,12) "Tutto quanto volete che gli uomini facciano a voi, anche voi fatelo a loro: questa infatti è la Legge ed i Profeti", saremmo vicini alla perfezione. In alcuni versi del Corano è scritto: "Desidera per il tuo prossimo ciò che desideri per te stesso" e anche "Ama il tuo prossimo come ami te stesso". Il teologo Reinhold Niebuhr (1892-1971) ha anche scritto: "Signore, dacci la serenità di accettare le cose che non possiamo cambiare, il coraggio di cambiare le cose che possiamo cambiare, e la saggezza di capirne la differenza". La chiesa prega anche per chi soffre per il mancato riconoscimento della propria dignità, perché cessino le discriminazioni, il razzismo e lo sfruttamento dei più deboli... ■

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

# Cessioni intracomunitarie

di **Marco Lenti\***

**C**on la circolare n. 12 del 12/05/2020, l'agenzia delle entrate ha affrontato il tema della non imponibilità ai fini Iva in Italia delle cessioni di beni intracomunitarie. La circolare esplicativa è intervenuta dopo che il regolamento Ue 1912/2018 del 4 dicembre 2018, in vigore dal 1° gennaio 2020, ha introdotto l'articolo 45-bis nel regolamento Ue di esecuzione n. 282/2011. E' utile premettere che le cessioni intracomunitarie beneficiano, nello Stato di origine, del regime di non imponibilità ai fini Iva ove si realizzi, unitamente ad altre condizioni (onerosità dell'operazione, soggettività passiva delle parti, trasferimento della titolarità dei beni), l'effettiva movimentazione dei beni verso un altro Stato Ue di destinazione. In carenza di una delle condizioni anzidette la cessione dovrà considerarsi imponibile ai fini Iva in Italia. La direttiva 2006/112/Ce, relativa al sistema comune di Iva, non indica però le modalità attraverso le quali gli operatori possono dimostrare l'avvenuto trasporto nell'altro Stato dell'Unione, al fine di ottenere il riconoscimento dell'esenzione dell'operazione stessa.

**L'Unione europea** ha quindi ritenuto necessario individuare talune circostanze in cui i beni dovrebbero presumersi ceduti, creando così le condizioni per garantire l'applicazione armonizzata della non imponibilità prevista per le cessioni intracomunitarie. Tale decisione si è concretizzata nel recente articolo 45-bis, il quale individua, ai fini dell'applicabilità del regime di esenzione Iva (di cui all'art. 138 della direttiva Iva), dei mezzi di prova idonei a dimostrare l'avvenuta movimentazione dei beni, differenziando il set documentale in ragione del soggetto che ne cura il trasporto. In particolare, come puntualizzato dalla circolare esplicativa, nelle ipotesi in cui i beni siano stati spediti dal venditore (o da un terzo per suo conto) la presunzione opera ove quest'ultimo, oltre a dichiarare che i beni sono stati spediti o trasportati da lui o da terzi per suo conto, produca almeno due documenti tra quelli indicati all'art. 45-bis, paragrafo 3, lett. a), purché non contraddittori e provenienti da soggetti terzi sia al venditore che all'acquirente. Questi documenti sono quelli relativi alla movimentazione dei beni, come ad esempio una CMR riportante la firma del trasportatore, una polizza di carico oppure una fattura emessa dallo spedizioniere. In alternativa, il venditore potrà presentare, oltre alla dichiarazione che i beni sono stati spediti o trasportati da lui o da terzi per proprio conto, un documento di cui al citato paragrafo 3, lettera a) e uno qualsiasi dei documenti indicati alla successiva lettera b) del medesimo paragrafo 3, ovvero: "a) una polizza assicurativa relativa alla spedizione



o al trasporto dei beni o i documenti bancari attestanti il pagamento per la spedizione o il trasporto dei beni; ii) documenti ufficiali rilasciati da una pubblica autorità, ad esempio da un notaio, che confermano l'arrivo dei beni nello Stato membro di destinazione; iii) una ricevuta rilasciata da un depositario nello Stato membro di destinazione che confermi il deposito dei beni in tale Stato membro".

**Nel secondo caso**, dove il trasporto viene effettuato dall'acquirente (oppure da un terzo per suo conto), l'acquirente stesso deve fornire al venditore, entro il decimo giorno del mese successivo alla cessione, una dichiarazione scritta dalla quale dovranno risultare la data del rilascio, il nome e l'indirizzo dell'acquirente, la quantità e la natura dei beni ceduti, la data e il luogo del loro arrivo, l'identificazione della persona che ha accettato i beni per conto dell'acquirente e il numero di identificazione del mezzo utilizzato per il trasporto. La dichiarazione dovrà essere posseduta dal venditore insieme ad almeno due dei documenti relativi al trasporto delle merci di cui alla lettera a) del paragrafo 3 dell'articolo 45-bis, oppure ad un documento di trasporto di cui alla lettera a) unitamente a un documento relativo agli altri mezzi di prova indicati nella lettera b) del medesimo paragrafo 3. In conclusione, il cedente che voglia preconstituire, ai fini della non imponibilità Iva, i mezzi di prova atti a dimostrare il requisito del trasporto al di fuori del territorio nazionale potrà utilmente far riferimento ai documenti individuati dal legislatore unionale con l'art. 45-bis, al fine di garantirsi il livello più alto di protezione da eventuali contestazioni. ■

**\* 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

# Primi passi verso la ratifica della

di **Alessio Totaro\***

**D**al senato è stata approvata, lo scorso 21 luglio, la mozione n. 1-00133 sulla ratifica della convenzione di Città del Capo relativa alle garanzie internazionali sui beni mobili strumentali e del protocollo relativo alle questioni specifiche dei beni mobili aeronautici, adottati congiuntamente a Città del Capo il 16 novembre 2001. I vettori aerei degli Stati parti della convenzione e del protocollo possono godere di condizioni più favorevoli nelle operazioni di finanziamento e di leasing degli aeromobili e i loro creditori possono fare affidamento su un solido sistema di garanzie internazionali, il quale, in caso di insolvenza del debitore, conferisce loro priorità sui beni registrati in un registro telematico internazionale.

**La convenzione e il protocollo** hanno lo scopo di offrire un quadro normativo omogeneo per la registrazione della pro-

prietà, degli interessi di sicurezza, delle locazioni e dei contratti condizionali di vendita, nonché diversi strumenti giuridici in caso di insolvenza nelle operazioni di finanziamento. Come indicato dalla commissione europea, tale quadro normativo mira a "facilitare l'offerta di finanziamento dei beni aeronautici (aeromobili o parti di essi) attraverso la creazione di una garanzia internazionale particolarmente forte a favore dei creditori (venditori a credito, organismi finanziari che hanno finanziato tali beni) che accorda loro la prelazione assoluta su tali beni in un registro internazionale". Con la costituzione della garanzia internazionale, i finanziatori e i locatori di aereo-

mobili (lessor), attraverso l'annotazione nel predetto registro telematico internazionale, godono della possibilità di recuperare gli aeromobili dati in locazione (finanziaria o operativa, dry lease) alle compagnie aeree poiché la garanzia internazionale registrata conferisce loro prelazione assoluta su tali beni in caso di insolvenza del debitore, ovvero della compagnia aerea (lessee). Il 6 dicembre 2001 l'Italia ha firmato sia la convenzione sia il protocollo ma non ha ancora proceduto alla loro ratifica. Le difficoltà nel proces-

so di ratifica sono dovute al fatto che essi prevedono alcuni meccanismi che si discostano dai principi tradizionalmente applicati nel nostro ordinamento per far valere il diritto al pignoramento o alla restituzione dei beni. La convenzione e il protocollo prevedono la possibilità di ripossesso immediato del bene aeronautico, riconoscendo al finanziatore o al lessor condizioni economiche più flessibili e meno onerose all'atto della conclusione del contratto. Il protocollo si applica solo se il soggetto passivo dell'operazione (cioè il vettore aereo) appartiene a un paese che ha ratificato l'accordo. Se sussiste questo presupposto, il finanziatore annota la transazione sul registro telematico internazionale del paese aderente alla convenzione e, in quel momento, diventa il creditore privilegiato del bene mobile registrato. È evidente che un vettore aereo che impiega aeromobili registrati in un paese aderente alla convenzione e al protocollo può sfrutta-

*Il quadro normativo della convenzione di Cape Town e il relativo protocollo facilitano il finanziamento dei beni aeronautici grazie alla creazione di una forte garanzia internazionale a favore di chi ha finanziato tali beni*



re tale adesione per ottenere condizioni di finanziamento più vantaggiose. Questo, a fronte della garanzia per il finanziatore di poter esercitare azione di ripossesso immediato in caso di insolvenza del lessee.

**Il protocollo consente** al creditore, previo accordo scritto con il debitore, di procedere alla cancellazione della registrazione dell'aeromobile, di esportarlo e di trasferirlo fisicamente dal territorio in cui è situato per consentire al creditore di ri-

# convenzione di Cape Town

entrarne in disponibilità. Simili rimedi di autotutela non sono ammessi dalla legislazione italiana, che li sanziona penalmente tramite l'art. 392 c.p. Di conseguenza, il creditore dotato di garanzia sul bene mobile registrato non può far valere il diritto alla restituzione riprendendo possesso fisico dello stesso senza la collaborazione del lessee. Nell'ordinamento italiano tali accordi sarebbero nulli poiché violerebbero il divieto di patto commissorio di cui all'art. 2744 cc e il principio della par conditio creditorum. Qualsiasi azione volta a far valere il diritto alla restituzione di un bene deve essere proposta dinanzi al tribunale competente, in quanto le parti non possono concordare di trasferirne la proprietà al creditore in caso di insolvenza o inadempimento del debitore. Inoltre, affinché la disciplina della convenzione e del protocollo possa trovare applicazione nel nostro ordinamento occorrerà modificare le norme del codice della navigazione. In particolare,

*Gli operatori aerei sono spinti a registrare un aeromobile, anziché in Italia, in altri paesi dell'Unione europea dove esistono procedure più rapide nella gestione dei registri aeronautici*



l'art. 760 c. nav. richiede un'attesa dell'aeromobile in Italia di 60 giorni a seguito della richiesta di cancellazione dello stesso dal Registro aeronautico nazionale- RAN. Questa norma introduce un termine a tutela dei creditori entro il quale gli stessi possono far valere i loro diritti proponendo all'Enac un'opposizione alla cancellazione (il cosiddetto avviso ad opponendum). Di fatto, tale termine spinge gli operatori aerei a registrare l'aeromobile in altri paesi dell'Unione in cui le procedure amministrative di iscrizione e di cancellazione

dai registri aeronautici sono più rapide. Per questi motivi, i vettori aerei che operano in Italia, se esplicitamente richiesto dal locatore, sono obbligati a registrare l'aeromobile in uno Stato che ha ratificato la convenzione e il protocollo. Al fine di superare queste difficoltà, la convenzione, sebbene sia frutto di un'elaborazione dei paesi di common law, tiene conto dei principi sopra richiamati che caratterizzano gli ordinamenti di civil law. Infatti, prevede un meccanismo di ratifica (il cosiddetto opt/in, opt/out) che consente agli ordinamenti di civil law di potervi aderire con alcune riserve, al fine di superare eventuali ostacoli posti dalla normativa interna, garantendo sia la massima diffusione della disciplina internazionale sia l'armonizzazione delle regole nel settore del trasporto aereo. È un meccanismo del quale l'Italia potrà beneficiare in fase di ratifica degli strumenti in parola.

**Per le ragioni esposte**, è possibile comprendere l'importanza dell'approvazione della mozione che ha impegnato il governo italiano a: 1) presentare alle camere il disegno di legge di ratifica della convenzione di Cape Town e del relativo protocollo aeronautico, attivando in particolare ogni azione utile al recepimento della disciplina relativa ai rimedi per i casi di insolvenza di cui all'art. XI Prot., concernente le garanzie internazionali su beni mobili strumentali, mediante specifica dichiarazione ai sensi dell'art. XXX, paragrafo 3 Prot., con le eventuali riserve e dichiarazioni previste; 2) provvedere al corrispondente riordino e adeguamento delle disposizioni contenute nel codice della navigazione in relazione alle procedure di registrazione e cancellazione degli aeromobili dal registro aeronautico nazionale. Il prossimo passo nel processo di ratifica dovrebbe consistere nella presentazione

alle camere del disegno di legge di ratifica da parte del governo. Solo la conclusione dell'iter legislativo ordinario e l'approvazione del disegno di legge determineranno la ratifica della convenzione e del protocollo e l'applicabilità in Italia delle garanzie introdotte da questi due strumenti. ■

\* R&P Legal studio associato

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



# LA SOLUZIONE SMART, E FORMAZIONE IN LOGISTICA

## PROGRAMMA VIDEOCORSI GENNAIO

### GENNAIO 2021

#### 13 GENNAIO

IL CONTRATTO DI TRASPORTO  
**Corso in aula**

#### 15 GENNAIO \*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. Introduzione ed uscita delle merci dal territorio doganale della UE, con particolare analisi delle disposizioni in materia di adempimenti dichiarativi e di dichiarazione sommaria e manifesto merci

#### 18 GENNAIO \*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. Introduzione ed uscita delle merci dal territorio doganale della UE, con particolare analisi delle disposizioni in materia di adempimenti dichiarativi, di dichiarazione doganale e di principi dell'accertamento

#### 19 GENNAIO

LA QUALIFICAZIONE DEI FORNITORI E LA VALUTAZIONE DELLA PERFORMANCE. MODELLI DI CONTROLLO, PENALI, KPI E SLA

#### 22 GENNAIO \*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. Introduzione ed uscita delle merci dal territorio doganale della UE, con particolare analisi delle disposizioni in materia di adempimenti dichiarativi natura, struttura e funzione della dichiarazione doganale

#### 25 GENNAIO \*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. Introduzione ed uscita delle merci dal territorio doganale della UE, con particolare analisi delle disposizioni in materia di adempimenti dichiarativi e modalità di espletamento telematico delle formalità doganali

#### 27 GENNAIO

LA GESTIONE DEGLI APPROVVIGIONAMENTI: STRUMENTI E TECNICHE DA CONOSCERE PER POTER SCEGLIERE

#### 29 GENNAIO \*

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

### FEBBRAIO

#### 1 FEBBRAIO \*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. REGIMI DOGANALI-REGIMI SPECIALI (1A PARTE)

#### 3 FEBBRAIO \*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. REGIMI DOGANALI-REGIMI SPECIALI (2A PARTE)

#### 4 FEBBRAIO \*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. DUAL USE E PRODOTTI STRATEGICI: LE RESTRIZIONI ALL'ESPORTAZIONE

#### 5 FEBBRAIO

LE IMPOSTE ALL'IMPORTAZIONE - DAZI, IVA, ACCISE, PLASTIC E SUGAR TAX (PROCEDURE E FLUSSI DI EFFICIENTAMENTO)

#### 8 FEBBRAIO \*

ORIGINE, CLASSIFICA E VALORE DELLE MERCI. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI. CLAUSOLE INTERNAZIONALI DI TRASPORTO (INCOTERMS): IDENTIFICAZIONE ED USO

#### 10 FEBBRAIO

CONTROLLO DI GESTIONE E ANALISI DI BILANCIO

#### 12 FEBBRAIO \*

CONTROLLI DOGANALI E PROCEDIMENTO DI ACCERTAMENTO

#### 15 FEBBRAIO \*

REVISIONI DELL'ACCERTAMENTO

#### 17 FEBBRAIO

IL CONTRATTO DI TRASPORTO INTERNAZIONALE E MULTIMODALE: IL TRASPORTO TERRESTRE, FERROVIARIO, MARITTIMO ED AEREO

#### 19 FEBBRAIO \*

GLI STRUMENTI DI DEFLAZIONE DEL CONTENZIOSO

#### 22 FEBBRAIO \*

IL CONTENZIOSO TRIBUTARIO E PRESSO LE ALTRE GIURISDIZIONI

#### 23 FEBBRAIO

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



**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 ICA E SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

## GENNAIO-APRILE 2021

ORIGINE DOGANALE, MADE IN E STATUS DI ESPORTATORE AUTORIZZATO - TELEMATIZZAZIONE DELL'EXPORT

### 26 FEBBRAIO \*

PRINCIPI APPLICATIVI E TRATTAMENTO DELLE OPERAZIONI RILEVANTI ANCHE AI FINI DOGANALI. IVA ALL'IMPORTAZIONE

## MARZO

### 1 MARZO \*

PRINCIPI APPLICATIVI E TRATTAMENTO DELLE OPERAZIONI RILEVANTI ANCHE AI FINI DOGANALI - IVA NEGLI SCAMBI INTRACOMUNITARI (1A PARTE)

### 2 MARZO

PROGETTARE IL MAGAZZINO: GUIDA ALLE FASI DI ANALISI, PROGETTAZIONE ED IMPLEMENTAZIONE

### 5 MARZO \*

PRINCIPI APPLICATIVI E TRATTAMENTO DELLE OPERAZIONI RILEVANTI ANCHE AI FINI DOGANALI - IVA NEGLI SCAMBI INTRACOMUNITARI (2A PARTE)

### 8 MARZO \*

IMPOSTE SULLA PRODUZIONE E SUI CONSUMI: PRINCIPI APPLICATIVI E PRINCIPALI ISTITUTI (1A PARTE)

### 10 MARZO

LA DOGANA 4.0 - LE SOLUZIONI FULL DIGITAL PER I MERCATI ESTERI

### 12 MARZO \*

IMPOSTE SULLA PRODUZIONE E SUI CONSUMI: PRINCIPI APPLICATIVI E PRINCIPALI ISTITUTI (2A PARTE)

### 15 MARZO \*

NOZIONE DI RISCHIO DOGANALE (1A PARTE)

### 16 MARZO

LA FILIERA DELLA LOGISTICA SI ORGANIZZA CON LA BLOCKCHAIN

**Workshop in aula**

### 19 MARZO \*

NOZIONE DI RISCHIO DOGANALE (2A PARTE)

### 22 MARZO \*

TIPOLOGIE DI RISCHIO (AZIENDALI E PER L'AMMINISTRAZIONE DOGANALE)

### 23 MARZO

DALLA LOGISTICA CLASSICA A QUELLA DELL'ECOMMERCE. LA NUOVA SFIDA DELL'OMNICANALITA'

### 26 MARZO \*

VALUTAZIONE DEL RISCHIO (1A PARTE)

### 29 MARZO \*

VALUTAZIONE DEL RISCHIO (2A PARTE)

## APRILE

### 6 APRILE \*

GESTIONE E TRATTAMENTO DEL RISCHIO

### 7 APRILE

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

### 9 APRILE \*

SISTEMI E APPLICAZIONI INFORMATICHE DOGANALI DELLE SOCIETA', NONCHÉ SISTEMI INFORMATICI GESTITI DAGLI STATI MEMBRI O DALL'UE (1A PARTE)

### 12 APRILE \*

SISTEMI E APPLICAZIONI INFORMATICHE DOGANALI DELLE SOCIETA', NONCHÉ SISTEMI INFORMATICI GESTITI DAGLI STATI MEMBRI O DALL'UE (2A PARTE)

### 14 APRILE

DEPOSITI DOGANALI, DEPOSITI IVA E FLUSSI DI E-COMMERCE DOGANALE - I RESI E LE REINTRODUZIONI IN FRANCHIGIA (EASY FREE BACK)

### 21 APRILE

INFORMATIZZAZIONE LOGISTICA: WMS, TMS, BI E STRUMENTI NECESSARI AL PROVIDER DI SERVIZI MODERNO

### 28 APRILE

LE RETI DI IMPRESE NEL SETTORE DEI TRASPORTO E DELLA LOGISTICA: PRO E CONTRO, MODELLI CONTRATTUALI E BEST PRACTICE DI UTILIZZO

### 30 APRILE

CUSTOMS PLANNING E AEO: TRA STRATEGIA E COMPLIANCE DOGANALE

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)

# Brexit: fine dei giochi?

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

**A** cadenze regolari, l'odissea targata "Brexit" torna a far parlare di sé. Ad appena pochi mesi dalla fine del periodo di transizione, ancora sono molte le domande e le insidie per gli operatori del settore. Prima di entrare in argomento, conviene tuttavia effettuare una breve ricognizione sulle tappe salienti del percorso. Era il 31 gennaio 2020 quando il Regno Unito è uscito dall'Unione europea; in conformità con l'accordo di recesso, è ora ufficialmente un paese terzo e, pertanto, non partecipa più - essendone ufficialmente estromesso - ai processi decisionali dell'Unione. Quest'ultima e il Regno Unito si sono però accordati per un periodo di transizione, periodo che durerà fino al 31 dicembre 2020. Nelle more del periodo di transizione non varia, nella sostanza, nulla per gli investitori, le aziende, i consumatori, i cittadini, i lavoratori, gli studenti sia nel Regno Unito che nell'Unione. In tale periodo, infatti, continuerà ad essere valido il regime giuridico "pre" Brexit. In verità anche il "diritto unionale" continua a essere applicato nel Regno Unito, senza alcuna variazione, neppure in riferimento alla fiscalità e alle dogane. Nondimeno, a partire dal gennaio 2021, l'uscita dalla Unione da parte del Regno Unito impatterà in maniera significativa sulle imprese che vendono merci o servizi da e per il Regno Unito.

**Per importare o esportare** merci e, quindi, movimentare beni, sarà necessario espletare infatti nuove formalità doganali. Più precisamente, per l'importazione si dovrà versare l'Iva in dogana "liquidata sulla bolletta doganale di importazione". Le merci esportate verso il Regno Unito, invece, saranno esenti dall'Iva. In assenza di un accordo tra le parti, alla fine del periodo di transizione, oltre all'espletamento delle formalità doganali e al versamento dell'Iva, le merci in importazione saranno gravate anche da dazi doganali. Sul punto, tuttavia, giova sottolineare come talune tipologie di merci provenienti dal Regno Unito potranno essere assoggettate a limitazioni imposte dall'Unione, e, venienza, questa, in cui le merci si diranno "contingentate". In ogni caso, il dato di fatto incontrovertibile è che andrà messo in conto un significativo aggravio, in termini di tempo e di costi, causato inevitabilmente dall'appesantimento delle procedure doganali, dai controlli e dagli oneri

amministrativi che ne conseguiranno. In estrema sintesi: un costo aggiuntivo per le operazioni logistiche non indifferente. Di più: le imprese dell'Unione che necessitano di importare o

*A due mesi dalla scadenza del periodo di transizione concordato dalle due parti, pare decisamente improbabile che alla fine si giunga a un accordo: la "soft Brexit" sembra solo un fantasma del passato*



esportare merci nel Regno Unito dovranno dotarsi di un codice denominato EORI, che permette di registrare e identificare l'operatore economico per l'adempimento delle formalità doganali. I codici EORI rilasciati nel Regno Unito, infatti, non saranno più validi nell'Unione: le imprese con sede in UK, che intenderanno importare nei paesi dell'Unione, dovranno perciò dotarsi di un codice EORI valido nell'Unione europea.

**Il grande cambiamento**, insomma, è alle porte. È imperativo che le imprese si debbano - se non l'hanno ancora fatto - attivare immediatamente per ridurre al minimo il rischio di subire gravi squilibri dopo il periodo di transizione. Occorre impostare processi e procedure che richiedono tempo per essere realizzate e che, soprattutto, devono essere "metabolizzate" dagli addetti ai lavori. L'impatto Brexit, del resto, può essere mitigato contattando partner commerciali e, soprattutto, affidandosi a professionisti quali gli spedizionieri doganali, i "professionisti" delle formalità doganali del commercio internazionale. A parere di chi scrive, la "soft" Brexit è solo un fantasma del passato. Ci si deve - come è ormai prassi, in questi tempi bui - organizzare per il peggio. Sarà quasi certamente un divorzio senza alcun accordo commerciale e senza ammortizzatori, che avrà conseguenze pesanti sulle imprese che esportano oltremarica beni e servizi per



oltre 20 miliardi di euro su base annua. Il premier britannico, infatti, a 80 giorni dalla “deadline” del periodo di transizione, sostiene che la Gran Bretagna è pronta ad attuare

*Senza accordo, ci saranno forti cambiamenti negli scambi commerciali tra Unione europea e Gran Bretagna: le imprese si devono attivare - se non l'hanno ancora fatto - immediatamente per ridurre al minimo il rischio di subire gravi squilibri dopo il periodo di transizione*

una uscita senza accordi, la cosiddetta “hard Brexit”, con l'Unione europea, se Bruxelles non modificherà le proprie richieste e accetterà compromessi sostanziali. L'Unione, dal canto suo, continua a respingere la proposta britannica di un accordo plasmato sul trattato commerciale col Canada, che eliminerebbe la maggior parte delle tariffe doganali e armonizzerebbe alcune regole senza richiedere il versamento di contributi e l'accettazione delle normative comunitarie da parte di Londra. I punti critici rimangono gli aiuti di Stato, i diritti di pesca nelle acque britanniche del Mare del Nord e il meccanismo per la risoluzione di eventuali dispute. ■

**VGP**

BUILDING  
TOMORROW  
TODAY

**Attività  
imprenditoriale  
rispettosa  
dell'ambiente?**

**Sfida accettata!**

Sviluppa le tue idee su [vgpparks.eu](http://vgpparks.eu)



# Una realtà in evoluzione

di **Federica Catani\***

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Oggi, diventa quanto mai indispensabile per le imprese disporre di strumenti per “attrezzare” il proprio personale, perché acquisisca le competenze necessarie ad affrontare la complessità degli attuali, difficili, scenari. Anche il ruolo delle scuole di formazione deve rinnovarsi per diventare un punto di riferimento in un contesto che muta continuamente e per sostenere le risorse umane nell'affrontare le nuove sfide. Come per le imprese, è altrettanto importante che anche la formazione delle persone in cerca di lavoro sia adeguata alle esigenze di trasformazione e innovazione in atto, per creare quel circuito virtuoso che è condizione indispensabile per l'efficace incontro tra domanda e offerta. In quest'ottica, Scuola Nazionale Trasporti e Logistica ha aggiornato la propria offerta formativa, cogliendo i numerosi spunti provenienti dalle imprese del settore sia

re da lavoro; incoterms e dogane; la gestione degli adempimenti normativi e delle relative scadenze; amministrazione, finanza e controllo di gestione; tecniche di presentazione e reporting. L'offerta invece riservata alle persone in cerca di lavoro comprende interventi più lunghi e articolati (200 ore) in materia di: trasporto e scambi internazionali; competenze operative per la logistica e i trasporti; diritto marittimo; competenze propedeutiche per le figure professionali che operano in ambito ferroviario; competenze tecnico-operative volte all'acquisizione della patente C; Information Technology in ambito logistica, trasporto e spedizione; amministrazione, bilancio e controllo di gestione.

**La Scuola dispone inoltre** di un catalogo per imprese che comprende una serie di fabbisogni formativi legati alla necessità di riorganizzazione a seguito dell'emergenza Covid-19, specificamente concepito come “catalogo per la ripresa”. Importante sottolineare come la Scuola si sia dotata, in fase di emergenza, di un sistema di formazione a distanza in aula web sincrona, che ha convertito gli apparenti limiti di questa modalità in una nuova forma strutturata di interazione e condivisione. La presenza di cataloghi non esclude ovviamente la possibilità di una personalizzazione degli interventi, poiché la Scuola ha sempre utilizzato nella propria trentennale esperienza di sviluppo risorse umane un modello metodologico integrato, che va dalla presa in carico del destinatario (singola persona o impresa), alla formulazione di contenuti e

modi specifici, al costante monitoraggio degli interventi e al conseguente miglioramento continuo. “La nostra offerta formativa - sottolinea Genziana Giacomelli, direttore della Scuola - è fatta di punti fermi di riferimento e di spunti che sono occasione di riflessione sui fabbisogni da parte delle imprese. Nello stesso tempo, è un'offerta totalmente dinamica, che si adatta alle esigenze delle singole persone e delle singole organizzazioni. Un aspetto che ci ha particolarmente colpito nel promuovere il catalogo presso le imprese è stato il loro sostegno nel darne diffusione presso i propri lavoratori, indipendentemente dai bisogni indotti dall'organizzazione”. ■



in termini di competenze per i propri occupati sia in termini di nuove professionalità per persone da inserire all'interno delle proprie organizzazioni.

**A questo scopo, sono** stati predisposti due cataloghi formativi, uno specifico per lavoratori e uno specifico per persone in cerca di lavoro in ambito logistica e trasporti. L'offerta formativa è stata predisposta a partire da fabbisogni rilevati trasversalmente nel mercato del lavoro, secondo le esigenze di cambiamento e adattabilità manifestata dalle imprese. L'offerta formativa per occupati comprende interventi brevi e mirati (24 ore) in materia di: Information Technology; lingua straniera nei contesti tecnico-professionali; utilizzo in sicurezza delle attrezzatu-

catani@scuolatrasporti.com

# Un futuro sostenibile

di **Paola Bartoloni**

Responsabile Marketing Enerqos Energy Solutions\*

La crisi globale scatenata dal coronavirus ci sta obbligando a ripensare azioni e comportamenti che ci indirizzino verso una ricostruzione del “nostro mondo” più pulito, sicuro e sano. Un cambiamento culturale, sicuramente, di cui tutti noi dobbiamo sentirci parte. Fra i settori a cui riconoscere un ruolo strategico, in questo processo di evoluzione, c'è sicuramente quello logistico, tanto che oggi si parla sempre più di logistica sostenibile. Motivo che ha spinto Enerqos Energy Solutions ad accompagnare i propri clienti in un percorso di efficientamento che porti una loro sempre maggior consapevolezza dei consumi. Il settore logistico, in Italia, è uno di quelli in cui tecnologia e sostenibilità influenzano in maniera determinante il posizionamento degli attori. Se poi consideriamo che l'aumento esponenziale degli acquisti tramite eCommerce in fase di lockdown ha avuto effetti importanti nell'intensificare l'operatività del last-mile, risulta evidente come si debbano modificare i criteri di organizzazione, progettazione e gestione delle attività oltre che degli immobili preposti alla logistica. Con una forte incidenza, però, dell'attenzione all'impatto ambientale. La più grande sfida della logistica sostenibile, oggi, è infatti quella di trovare una soluzione che riduca l'impatto ambientale e al tempo stesso crei vantaggi competitivi. Quest'ultimo è sempre più tema centrale nell'agenda delle aziende che operano in ambito logistico, tanto da porsi l'obiettivo di arrivare ad essere carbon neutral entro il 2050. Diventa quindi rilevante la capacità di misurare l'impatto climatico, identificando tutte le possibili soluzioni che permettano di ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub>.

## CHI È ENERQOS

Enerqos Energy Solution è una Energy Service Company, associata a SOS-LOGistica, che propone soluzioni innovative per raggiungere una maggiore efficienza energetica. L'azienda ha una vasta esperienza nella pianificazione, gestione, finanziamento e monitoraggio di grandi progetti nel settore delle energie rinnovabili. [www.enerqos.com](http://www.enerqos.com)



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



A tutto questo si aggiunge una concorrenza sempre più agguerrita nell'ambito dei servizi di logistica e distribuzione, che causa una generale erosione della marginalità aziendale, da fronteggiare attraverso una gestione dei costi attesa e scrupolosa. Strumenti principali perché questo cambiamento si avvii sono lo sviluppo della mobilità elettrica e le energie rinnovabili.

**Elettricità e mobilità** rappresentano un binomio di grande peso con cui gli operatori di questo settore devono fare i conti. La produzione di energia da fonti rinnovabili e l'ottimizzazione del suo autoconsumo diventano essenziali. L'inquinamento atmosferico nelle grandi città è in gran parte dovuto al traffico. È forse per questo che il primo passo verso la logistica sostenibile riguarda proprio l'ultimo miglio. Una soluzione di rilievo nell'ottica di una logistica sostenibile, da un punto di vista ambientale ed economico, è quella di utilizzare mezzi di trasporto elettrici, alimentati da energia prodotta da impianti fotovoltaici installati sul tetto. L'elettricità prodotta attraverso l'energia solare si accumula in sistemi di storage durante il giorno e ricarica i ▶

mezzi elettrici durante la notte, evitando il più possibile di dover attingere all'elettricità della rete. I vantaggi garantiti dalla soluzione sono relativi a un risparmio in termini di costi elettrici; a massimizzare l'autoconsumo dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico; a una riduzione di emissioni, effetto sia dell'autoproduzione di elettricità sia per il non utilizzo del gasolio e a livello pratico, per esempio, a facilitare l'ingresso nelle zone a traffico limitato, delimitate da varchi che, tra l'altro, regolano la circolazione dei mezzi a gasolio. Bisogna tenere presente che la richiesta di energia elettrica da parte dei locatori degli immobili è

destinata ad aumentare e diventerà prioritaria quando l'aumento della circolazione di van elettrici comporterà l'installazione diffusa di colonnine di ricarica elettrica. Una trasformazione nel mondo della logistica che ha a che fare anche con le infrastrutture. Da questo punto di vista, diventa prioritario ristrutturare gli immobili già in uso e costruirne di nuovi più ecosostenibili. Una maggiore efficienza dei capannoni, inoltre, sta diventando un aspetto sempre più attrattivo nel mercato del real estate. Nel cuore del processo evolutivo dei magazzini logistici, l'efficienza è ormai da considerarsi un elemento integrante. ■

## COMPLETATO L'ITER DEL MARCHIO

SOS-LOGistica ha siglato una partnership con gli organismi di certificazione BSI, Bureau Veritas e Certiquality, che accompagneranno le aziende nel processo necessario a conseguire il marchio Sustainable Logistics. Gli enti saranno responsabili per le ispezioni tecniche attraverso cui determinare il rating di maturità ai sensi dell'omonimo protocollo. Il progetto del marchio, ideato in Italia e di proprietà di SOS-LOGistica, si propone di offrire una risposta fattiva alle aziende, relativamente alle sfide che il settore logistico dovrà affrontare nei prossimi dieci anni e di rendere trasparente e oggettivo l'impegno nella sostenibilità, attraverso la verifica delle politiche e delle azioni da parte di un organismo terzo indipendente. Più in particolare, definisce un protocollo standard di logistica sostenibile articolato su quattro assi principali - ambiente, economia, sociale, visione di

sistema/innovazione - per un totale di venti sfide e oltre 140 requisiti. L'iniziativa è rivolta a tutte le organizzazioni della filiera, ovvero operatori di logistica, aziende di produzione, grande distribuzione organizzata e piattaforme di eCommerce. "La nostra aspirazione è riuscire a fare crescere una nuova consapevolezza nelle aziende e nel consumatore finale, affinché possano riconoscere e valorizzare la differenza di un prodotto o servizio, non solo in base alla provenienza o alla modalità di produzione, ma anche considerando il processo logistico che ne ha determinato il ciclo di vita, dall'approvvigionamento alla distribuzione nel canale di vendita, fino al suo auspicabile riciclo o riuso finale", ha dichiarato Daniele Testi, presidente di SOS-LOGistica, che ha aggiunto: "Solo in questo modo il valore della logistica, l'industria delle industrie, sarà finalmente evidente e riconosciuto dall'opinione pubblica. Confidiamo che la partnership con questi autorevoli organismi di certificazione rappresenti uno step decisivo in tale direzione". "Nel nostro ruolo di ente di normazione, da oltre 100 anni, studiamo ed eroghiamo soluzioni per sostenere le organizzazioni nella continua costruzione del domani. Per questo siamo orgogliosi di potere offrire il nostro contributo, in termini di conoscenza ed esperienza nei processi di logistica e supply chain, all'interno del progetto di SOS-LOGistica", ha dichiarato Elena Cervasio, Sales Marketing and Training Director Italy di BSI. Andrea Filippi, Certification Service Line Manager di Bureau Veritas Italia, ha sottolineato: "Siamo lieti di essere stati scelti tra gli attori di questo circuito virtuoso. La valutazione di terza parte, oltre a essere strumentale all'ottenimento del marchio, aiuterà anche le aziende a crescere". Infine, Gianni Cramarossa, Logistic&Transport Industry Manager di Certiquality ha aggiunto: "Siamo onorati di far parte di questa iniziativa, che promuoverà fattivamente la consapevolezza e l'adozione di best practices nell'intera catena del valore della logistica e della produzione".

Tutte le informazioni e le modalità di adesione sono disponibili su [www.sos-logistica.org/protocollo-sos-log/](http://www.sos-logistica.org/protocollo-sos-log/)



# L'importanza degli ITS

L'esempio dell'Istituto tecnico superiore Lombardo Mobilità Sostenibile che sforna allievi motivati e molto focalizzati già in partenza sulla logistica, come testimonia il docente Gianluca Montuschi.

**C**hi cercasse giovani che abbiano una vera passione per la logistica li troverà all'ITS Lombardo Mobilità Sostenibile. Parola del loro docente di supply chain, una delle materie fondamentali del corso ITS di supply chain & operations management. Si tratta di Gianluca Montuschi, oggi libero professionista e consulente, dopo quasi venti anni trascorsi all'interno delle più diverse imprese, ricoprendo incarichi in molti ambiti della logistica e anche nel settore commerciale. Si è imbattuto nella realtà formativa dell'istruzione tecnica superiore e ha voluto entrare a farne parte proprio perché, come sottolinea, "ho lavorato in tante aziende, cambiato molte occupazioni, e insegnare all'ITS mi consente di valorizzare tutte queste esperienze mettendole a disposizione dei giovani. Ciò rappresenta sia una soddisfazione dal punto di vista personale sia, ritengo, un aiuto agli studenti, perché porto in aula conoscenze dirette, affiancando sempre la teoria con esempi pratici che nascono dal lavoro che svolgo". Oltre la metà dei docenti dei corsi ITS sono professionisti, e il vantaggio per i giovani è proprio quello che lui descrive.

**C'è anche di più:** "Gli esempi che faccio agli studenti relativi alla materia che insegno sono molto concreti e riguardano spesso imprese del territorio in cui l'ITS Lombardo si trova, ossia Malpensa, che facilmente saranno le stesse in cui poi i ragazzi andranno a fare lo stage e, chissà, un giorno anche a lavorare. E quando ri-



*"I ragazzi che scelgono di frequentare l'ITS Lombardo Mobilità Sostenibile dimostrano di avere una forte passione per questa materia, visto che hanno scelto di specializzarsi in un ambito così specifico. Questo è certamente un vantaggio per le imprese che li assumeranno", dice Montuschi*

entrano dal tirocinio verifico con loro se quanto appreso in aula li ha aiutati nel lavoro: la risposta è sempre positiva. I ragazzi, poi, nei due anni del corso respirano già l'aria dell'azienda, grazie anche a noi docenti professionisti che li immergiamo in questo mondo. Tutto quello che vedranno durante lo stage noi in buona parte glielo anticipiamo mentre studiano. Tutto ciò è un vantaggio per le imprese", prosegue Montuschi, "perché, sia nel caso di un tirocinio sia nel caso di un'assunzione, gli studenti del corso ITS di supply chain diventano operativi e autonomi molto più velocemente di altri coetanei che studiano in istituti diversi". Si comprende perciò come risorse simili consentano di "risparmiare tempo e perciò denaro".

**L'opportunità forse** più grande che, però, Montuschi intravede per le aziende

che "pescano" giovani leve dall'ITS risiede nella "passione che questi ragazzi hanno per la materia. Se infatti hanno scelto di specializzarsi in un ambito così specifico significa che c'è dietro un grande interesse; non per niente gli ITS sono anche definiti 'vocational school'. Insomma, se io fossi un imprenditore", prosegue il docente, "investirei su un ragazzo o una ragazza che a 19 anni sanno già che vorranno occuparsi di logistica". Non ha torto, perché la passione è il motore di qualunque professione. Infine, Montuschi consiglia ai suoi colleghi di cimentarsi nella docenza all'ITS. "Questo perché - spiega - è per me fonte di grande soddisfazione poter mettere a disposizione la mia esperienza, donandola ai giovani, che rappresentano le nostre risorse per il futuro del tessuto industriale". ■

# La forte crescita di Prologis

L'azienda ha aumentato, negli ultimi tre anni, complessivamente, nei 19 paesi dove è presente, il valore delle merci che transitano nelle proprie strutture del 69%, portandolo a 2,2 trilioni di dollari.

L'importanza del settore immobiliare logistico, in particolare dall'inizio del 2020, quando il Covid-19 ha accelerato il passaggio all'eCommerce di circa quattro anni, è stata evidenziata da un annuncio secondo cui Prologis, leader globale nel settore logistico, ha riportato negli ultimi tre anni, a partire dal 2017, un aumento della propria quota nel flusso di merci in transito attraverso le proprie strutture dal 1,7% al 2,5% del Pil globale, pari al 4,4% dei consumi domestici mondiali (in particolare, la quota è intorno al 30% dei consumi di merci negli Stati Uniti e intorno all'11% in totale in Europa. Tale rapporto della quota Prologis rispetto al Pil nazionale varia tra i paesi in cui Prologis opera, dallo 0,6% a Singapore al 12,5% nella Repubblica Ceca). Secondo un nuovo rapporto di ricerca firmato Oxford Economics, che aveva già effettuato nel 2017 una prima stima sugli impatti economici delle attività operative negli immobili Prologis, l'aumento della quota di mercato detenuta dall'azienda coincide con una rapida espansione dello spazio di magazzino globale detenuto dalla società nel medesimo periodo, che tocca oggi i 93 milioni di metri quadrati rispetto ai precedenti 63,5 milioni. L'attuale valore economico delle merci che transitano attraverso le strutture Prologis nel mondo ammonta a 2,2 trilioni di dollari, con un aumento del 69% rispetto al 2017. Hamid R. Moghadam, presidente e amministratore delegato di



Panorama dell'immobile Prologis a Paullo, comune situato a est di Milano, a circa dieci chilometri dal capoluogo lombardo

Prologis, ha affermato che "Questo studio mostra quanto sia critico il settore immobiliare logistico per un'economia globale vitale. Ogni giorno molte delle merci che agevolano la vita moderna transitano per i centri di distribuzione Prologis e questo mette a sua volta in evidenza quanto sia interconnesso il commercio globale".

**I punti salienti dello studio** sottolineano, in particolare, che il valore delle merci che passano attraverso le strutture Prologis mettono in luce sia la diversità e l'articolazione della base dei clienti dell'azienda e, inoltre, che lo stesso valore delle merci rappresenta il 3,5% del Prodotto interno lordo dei 19 paesi in cui Prologis opera, mentre nel 2017, come accennato, il portafoglio della società comprendeva 63,5 milioni di metri quadrati di superfici, per una portata pari al 2,4% del Pil di quegli stessi 19 paesi. L'aumento evidenzia la strategia di crescita Prologis e

la scala della sua piattaforma. L'azienda, infine, sostiene fermamente l'occupazione nelle comunità in cui opera: ogni giorno, sottolinea lo studio, circa 850 mila persone si recano a lavorare presso gli immobili Prologis, il 57,4% in più rispetto al 2017. Si tratta, quindi, di "un'occupazione diretta". Considerando alcuni paesi, negli ultimi tre anni, si è registrata, in questo campo, una crescita negli Stati Uniti del 68%, con un aumento di unità lavorative di 214.600 persone (dalle 313.700 del 2017 alle 528.300 del 2020), in Cina l'incremento è stato molto significativo, pari al 258% (da 13.800 unità a quasi 50 mila), nel Regno Unito il numero degli occupati è aumentato del 37% (da 23.700 a 32.500), in Italia la crescita è stata del 14% con in più 1.300 occupati. Sempre nel nostro paese, Prologis conta su 1,6 milioni di metri quadrati per, in complesso, 57 immobili, presenti a Milano, Lodi, Novara, Piacenza, Bologna e Roma. ■

# Sviluppo export: rivalutare la funzione logistica

Le imprese industriali italiane continuano a vendere Ex Works. “Un sistema che danneggia sia il nostro erario sia le stesse imprese che così perdono potere contrattuale, senza contare che corrono anche rischi”, dice Massimiliano Montalti, vicepresidente di Assologistica.

di **Paolo Giordano**



MASSIMILIANO MONTALTI

**S**e l'Italia ha retto negli ultimi anni in termini economici principalmente lo si deve al settore export: la domanda estera è riuscita a “limitare i danni” di una domanda interna insuffi-

ciente. Nonostante ciò abbiamo costruito e consolidato nel tempo un “modello” per l'esportazione che risente fortemente di alcune lacune del nostro sistema economico: in primo luogo, ha pagato, e continua a pagare, la scarsa cultura logistica del nostro paese, a questo si aggiunge la dimensione media delle nostre aziende industriali, che come sappiamo, è decisamente assai più bassa, ad esempio, di quella tedesca. Il risultato è che la maggioranza delle imprese italiane non si interessa della logistica, non se ne vuole occupare, la considera un “peso” o una complicazione. Le imprese si dedicano al loro prodotto, il resto lo delegano. Secondo recenti stime effettuate dalla Contship insieme al centro Studi e ricerche per il Mezzogiorno-Srm su un panel di 400 imprese manifatturiere, nel caso dell'export, le aziende che esternalizzano la logistica ammonta al 69% (dato che scende per

l'import al 49%). Fin qui non ci sarebbe niente di male, anzi, potrebbe significare più occasioni di lavoro per le imprese logistiche. Il problema, e anche grave, sorge quando si entra nel merito di questo 69% e su come le aziende si comportano nell'esternalizzazione. La stima Contship-Srm dice che nel 67% dei casi le nostre imprese vendono il prodotto lasciando tutti gli aspetti logistici (dal trasporto alla dogana, alla consegna finale) a carico del compratore. Ciò avviene applicando la clausola contrattuale Ex Works, come è definita dagli incoterms. Il fatto che lascia perplessi è che nel vasto dibattito che ha preceduto la pubblicazione degli incoterms 2020 (avvenuta il 10 settembre 2019, a Parigi, presso la camera di commercio internazionale), da più parti, specialmente dai paesi del nord Europa, era venuta la proposta di abolire tale clausola, in quanto quasi mai usata e ritenuta pericolosa per il venditore. Poi, proprio perché se ne fa un largo uso nel nostro paese, è rimasta in piedi. Siamo, quindi, un'anomalia. Di tutto ciò parliamo con Massimiliano Montalti, vicepresidente di Assologistica con la delega all'internazionalizzazione e amministratore delegato della MWM, azienda leader nei servizi doganali. Inoltre, Montalti, con la MWM, è anche socio, a Dubai, della Tripharma Logistics, insieme alla Columbus Logistics, azienda di Cornano, Milano, e alla RHS Logistics, uno dei maggiori operatori logistici locali.

*Oggi, specialmente per entrare in nuovi mercati, occorre avvalersi di specifiche consulenze logistiche*



## **LA VENDITA ALL'EXPORT FRANCO FABBRICA NEL NOSTRO PAESE NON TRAMONTA MAI...**

È storicamente così, anche se ritengo che oggi ci sia una maggiore considerazione rispetto al passato sul valore della logistica. Molti di coloro che esportano si stanno rendendo sempre più conto che devono affrontare molte problematiche e che spesso non basta vendere il prodotto, ma che bisogna accompagnarlo anche con un servizio. In passato non era così. E' già un passo avanti. Certo è che il vendere Ex Works è un danno sia per l'erario italiano, basti pensare all'Iva, sia per la stessa azienda che rinuncia a un fatturato aggiuntivo. Oltretutto, tale metodo di vendita, in generale, ha reso più debole il sistema logistico nazionale nel suo complesso perché ha sottratto potenziali clienti. C'è da aggiungere che il produttore del bene, che viene così venduto, a lungo termine indebolisce la sua posizione, rischia di perdere peso contrattuale, quando non rischia addirittura di essere ricattato non solo dal compratore, ma anche dal trasportatore, una volta che le relazioni e l'organizzazione della vendita e della consegna si sono radicate. Lo abbiamo visto accadere diverse volte.

## **OLTRE QUESTI ASPETTI, IN SEDE DI DISCUSSIONE INCOTERMS, MOLTI ESPERTI INTERNAZIONALI HANNO SOTTOLINEATO CHE L'EX WORKS HA PER IL VENDITORE ALTRI RISCHI. QUAL È LA SUA OPINIONE?**

Assolutamente d'accordo. La scelta Ex Work è fatta dal venditore industriale con l'intento di evitare ogni responsabilità. E' un'illusione perché con questo sistema, per fare un esempio, non ha nulla in mano che provi la vendita e l'esportazione, in quanto non ha rapporti contrattuali con lo spedizioniere e con il vettore e, quindi, ha grandi difficoltà, in caso di controversie, magari sul pagamento dell'Iva, a dare prova dell'esportazione. Sarebbe molto più sicuro per il venditore abbandonare

l'Ex Works, passando a un incoterms un gradino più avanzato: l'FCA. In questo caso il costo del trasporto è sempre a carico del compratore che deve anche indicare chi organizza la spedizione, ma le merci sono consegnate in un momento e in un punto concordato e la documentazione necessaria per l'export deve essere preparata dal venditore, che si occupa anche dei costi doganali. Con tale sistema il venditore ha in mano una precisa documentazione.

## **LEI, COME PRIMA COSA, MI HA DETTO CHE A FIANCO DEL PRODOTTO DEVE ESSERCI UN SERVIZIO. MI SPIEGA MEGLIO QUESTO ASPETTO?**

Oggi, le cose sono più complicate che in passato, anche perché il mercato è più difficile, più sofisticato e c'è più concorrenza. Quindi chi esporta deve necessariamente conoscere le procedure doganali, deve essere in grado di scegliere il miglior modo di trasportare la merce, specie se è "delicata" o deperibile, deve conoscere con precisione il transit time e così via. Per spiegarmi meglio le faccio un esempio che è capitato alla mia azienda. E' venuto un produttore di vino a chiedere un preventivo per la spedizione di un container di vino in Cina. Noi lo abbiamo preparato, inserendovi il trasporto in un container refrigerato, per difendere la qualità del prodotto, che sarebbe stato a rischio in un viaggio così lungo. Non l'abbiamo più visto. Poi abbiamo scoperto casualmente che aveva eseguito la spedizione attraverso una compagnia marittima che aveva messo il vino in un semplice container. All'arrivo in Cina, il vino all'interno delle bottiglie si era danneggiato e il cliente cinese ha rifiutato il carico. Il venditore ha così perso un cliente. Probabilmente ha scelto la maniera di spedire la merce sulla base del costo più basso, sbagliando. Oggi, ripeto, il rapporto qualità/prezzo della spedizione è importante e può essere assicurata solo da consulenti logistici

preparati. Per questo dico che l'aspetto logistico ha, attualmente, più valore.

## **QUESTO VALE PER UN PRODUTTORE ANCHE NELLA RICERCA DI UN NUOVO MERCATO?**

Credo che l'epoca dell'improvvisazione sia tramontata. Se si vogliono esplorare nuovi mercati, occorre muoversi in maniera strutturata. E' vero che c'è l'aiuto dell'Ice, ma le cose da conoscere sono tante e bisogna quindi affidarsi a un consulente specializzato, a un logistico che già conosca bene il mercato nel quale si vuole entrare, che conosca, come accennavo prima, procedure doganali, le possibilità per l'inoltro alla destinazione finale del prodotto, le leggi locali, le modalità d'uso per i pagamenti, anche la cultura del paese. Bisogna mettere in piedi un progetto, anche importante. Per questo dico che la logistica deve essere fortemente rivalutata in funzione di uno sviluppo dell'esportazione.

## **LEI HA È SOCIO DI UN'AZIENDA LOGISTICA SITUATA A DUBAI. COME È GIUNTO A QUESTA SCELTA?**

Insieme a Stefano Bianconi, della Columbus Logistics, abbiamo deciso di aprire un'attività all'estero, mirata alla logistica farmaceutica. Abbiamo scelto come area il Medio Oriente. Abbiamo visitato Iran e Dubai. Alle fine, anche con le restrizioni che hanno colpito l'Iran, abbiamo scelto la seconda destinazione. Fortunatamente, per restare nel tema di prima, attraverso un consulente, abbiamo trovato un partner locale molto interessato e molto forte. Così siamo andati avanti. Senza un'adeguata assistenza non avremmo potuto concludere la fase contrattuale, definire la struttura societaria, equilibrare le spese tra le parti, chiedere licenze. Se pensiamo alle difficoltà che in termini burocratici riesce a creare l'Italia, figurarsi cosa potrebbe succedere senza una guida a Dubai. ■

# I dati del nostro export

L'export italiano, nonostante la crisi pandemica che stiamo attraversando, sta reggendo. Specialmente in alcuni settori, in primis quello agroalimentare che sta vivendo una fase di notevole espansione: nel 2019, è stato registrato il record delle nostre esportazioni che si è attestato a oltre 43 miliardi di euro (con una crescita



sull'anno precedente del 3,7%). Nel primo trimestre di quest'anno, quindi in un momento particolarmente delicato sotto l'aspetto sanitario specialmente nell'ultimo mese, secondo i dati del Monitor di Intesa Sanpaolo, i nostri distretti agroalimentari hanno registrato in totale 5,1 miliardi di export, miglior trimestre invernale di sempre, con una crescita forte sullo stesso periodo del 2019, ben il 9,3% (mentre nel suo complesso il settore ha segnato una crescita dell'8,1%). Cifre che mostrano tutta la loro importanza se paragonate al calo che nello stesso trimestre hanno segnato i prodotti non agroalimentari, fortemente penalizzati dal problema Covid-19, ossia quasi meno 10%. Il settore continua ad avere buone prospettive anche perché, in particolare, tranne che su alcuni prodotti, è stato escluso dai dazi doganali imposti da Donald Trump, "salvan-



**I leader del commercio** Fonte: Ministero Affari Esteri

(2017-2020, quote % sul mercato globale)

Pos. Paesi esportatori	2017	2018	2019	Gen-Giu		Pos. Paesi importatori	2017	2018	2019	Gen-Giu	
				2019	2020					2019	2020
1 Cina	13,0	13,0	13,3	12,6	13,7	1 Stati Uniti	13,2	13,0	13,1	13,1	13,1
2 Stati Uniti	8,8	8,6	8,7	8,8	8,6	2 Cina	10,3	10,9	10,8	10,5	11,3
3 Germania	8,3	8,1	7,9	8,1	7,9	3 Germania	6,6	6,6	6,5	6,6	6,7
4 Paesi Bassi	3,7	3,8	3,8	3,8	3,9	4 Giappone	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8
5 Giappone	4,0	3,8	3,8	3,7	3,7	5 Paesi Bassi	3,2	3,3	3,3	3,4	3,4
6 Hong Kong	3,1	3,0	2,9	2,8	3,1	6 Regno Unito	3,6	3,4	3,6	3,6	3,3
7 Corea del Sud	3,2	3,1	2,9	2,9	3,0	7 Francia	3,5	3,5	3,4	3,8	3,3
8 Francia	3,1	3,0	3,0	3,1	2,8	8 Hong Kong	3,3	3,2	3,0	3,0	3,2
9 Italia	2,9	2,9	2,8	2,9	2,8	9 Corea del Sud	2,7	2,7	2,6	2,7	2,8
10 Belgio	2,5	2,4	2,4	2,5	2,5	10 Canada	2,8	2,5	2,5	2,8	2,4
11 Regno Unito	2,5	2,5	2,5	2,6	2,4	11 Italia	2,6	2,6	2,5	2,6	2,4

do” un mercato per noi rilevante: nel primo trimestre di quest'anno gli Stati Uniti hanno aumentato le loro importazioni agroalimentari dall'Italia del 9%, soprattutto grazie al vino, che rappresenta oltre la metà del nostro export del settore verso gli Usa. Quello del vino è un altro comparto per noi rilevante (nel 2019 in crescita sul 2018 del 2,9%, dato Nomisma). Il “Made in Italy” è un marchio di successo. Questo riguarda sia l'abbigliamento sia la meccanica. Ciononostante nella graduatoria dei paesi esportatori siamo collocati al nono posto, distaccando di poco il Belgio e restando sotto a Germania, Olanda e

Francia. Questo perché abbiamo un deficit organizzativo e logistico. Ad esempio, restando nel campo agroalimentare noi abbiamo aumentato le nostre esportazioni con il Giappone (più 15,6%) e con il Canada (più 5,4%), paesi che hanno firmato un accordo di libero scambio con l'Unione europea, ma contemporaneamente la Spagna le ha aumentate del 24%. Pensiamo solo alle difficoltà che chi esporta merci di valore o che hanno tempi stretti per la consegna trova nel trasporto aereo. Dobbiamo riscoprire (o sarebbe meglio dire “scoprire”) l'importanza della logistica. ■

# La Kyme, una storia di successo di un'azienda "giovane"

L'impresa pugliese produce occhiali con un brand che si sta facendo valere fra i "grandi" del settore. "Per uscire dal difficile momento attuale una strategia di attacco con più investimenti, più modelli e più logistica", sottolinea il fondatore Antonello Calderoni.

di **Paolo Giordano**



**ANTONELLO CALDERONI**

L'azienda Kyme, che produce occhiali, ha sede nel Mezzogiorno, nel comune di Altamura, nel retroterra barese: una città nota per il suo patrimonio archeologico e per le bellezze del suo centro storico, un vero gioiello. L'azienda è un esempio dell'imprenditorialità d'eccellenza che contraddistingue tante aree meridionali. Infatti, è nata, poco più di sette anni fa, per opera di un ottico, già proprietario da sempre di un negozio del settore, Antonello Calderoni, appassionato, o meglio innamorato, del suo lavoro e con un atteggiamento "visionario" riguardo allo sviluppo della sua attività. Tutto è cominciato con la produzione

di una piccola collezione di occhiali da sole, che voleva rispecchiare i gusti e le tendenze di un uomo d'affari. Una specie di esperimento o, meglio, di scommessa, certamente vinta. Infatti, l'azienda ha appena presentato la sua nuova collezione, denominata "Made in Italy". Un notevole successo che continua a contribuire alla conquista di nuovi spazi di mercato da parte del brand pugliese, che nonostante sia "giovane" si sta facendo conoscere tra i "grandi" del settore. Calderoni sottolinea a proposito dell'ultima collezione: "Quando il made in Italy è reale al 100% ed è espressione di un'artigianalità unica che si ritrova nella qualità dei materiali e nella cura dei dettagli deve far sentire ancora più forte la sua voce soprattutto in un momento difficile come quello che stiamo vivendo ed è per questo che il nome della collezione celebra il nostro paese". Intervistiamo il fondatore della Kyme, partendo da quanto ha dichiarato sul "momento difficile che stiamo vivendo".

## LA PANDEMIA QUANTO SI È FATTA SENTIRE NELL'ATTIVITÀ AZIENDALE?

Abbiamo stretto i denti, abbiamo resistito e devo dire anche con risultati soddisfacenti, riguardo alle vendite. Abbiamo, inoltre, nel periodo di rallentamento dovuto al lockdown, messo a punto la nostra strategia per il mercato



in vista della “normalizzazione” della situazione e della nuova collezione che abbiamo, come detto, appena presentato. La nostra è una strategia di “attacco”. Ciò ha significato maggiori investimenti, anche in materiali, creazione di nuovi modelli - ne abbiamo messi a punto nel periodo tra i venti e i venticinque -, più logistica, più cura dei clienti, mirando, con incentivi e facilitazioni anche nei pagamenti, a fidelizzarli, in primo luogo quelli che comprano da noi da diversi anni. Una strategia, quindi, che fa il paio con il nostro nome Kyme, parola greca che significa “onda” e che è anche un sinonimo di “perenne movimento”. Volevamo uscire dalla routine, anche correndo rischi, ma considero che si avanza solo in questa maniera. Penso che questo atteggiamento ci stia premiando: in Francia, rispetto al 2019, le vendite stanno andando meglio. Anche se la recente situazione generale del mercato è ancora tutta da verificare.

#### **COM'È ORGANIZZATA L'AZIENDA?**

■ In modo, diciamo, complesso e articolato. La direzione, il “cervello pensante” è ad Altamura, dove studiamo e disegniamo i modelli, dove risiede l’“ufficio stile” e governiamo tutte le fasi del processo creativo. Inoltre, gestiamo l’aspetto commerciale e logistico. La produzione vera e propria è all’esterno: abbiamo da un anno un partner che fabbrica occhiali ad Ariano Irpino che si occupa di realizzare alcuni modelli, gli altri vengono fatti in Cadore, un’area che è specializzata nella lavorazione degli occhiali da tempi immemorabili. Questo perché credo fermamente che ognuno debba fare quello che sa fare meglio. Come dicevo, ad Altamura disegniamo il modello, che inviamo, insieme ai materiali necessari, alla produzione che realizza



un prototipo che ci viene rispedito per il controllo finale. Se riteniamo di dover fare modifiche, le indichiamo altrimenti il modello va in produzione. E’ evidente che per governare un simile processo, così come quelli logistici, utilizziamo un sistema informatico molto funzionale ed efficiente.

#### **QUALI SONO I PUNTI DI FORZA DELLA VOSTRA PRODUZIONE?**

■ Lo accennavo pocanzi: in primo luogo, il fatto che si tratta di una produzione totalmente artigianale e poi che lavoriamo molto sui dettagli e sull’innovazione.

#### **LEI HA PARLATO DIVERSE VOLTE DI LOGISTICA. QUALI SONO GLI ASPETTI PIÙ RILEVANTI IN QUESTO CAMPO?**

■ Credo che l’importanza fondamentale che ha per noi la logistica si intuisca già dalla sintetica descrizione che ho fatto del nostro processo produttivo, che si fonda non solo su un flusso continuo di informazioni ma anche di materiali. Il tutto sempre in tempi ristretti, dettati dal mercato. Poi c’è l’aspetto commerciale, le reti di vendita che vanno alimentate. In Italia, abbiamo una forte presenza gestita sul territorio nazionale da rappresentanti che curano

ordini e consegne su un fronte di quasi 400 punti vendita. Anche in Francia la rete è significativa: quattro rappresentanti gestiscono 250 negozi. Siamo presenti in altri paesi: in Spagna e in Grecia abbiamo due rappresentanti, uno in Portogallo e Tunisia. Stiamo lavorando per portare il nostro prodotto anche in Turchia e in Marocco. La logistica è inoltre determinante sul versante dell’acquisto delle materie prime. Importante in questo senso è il mercato tedesco. Recentemente abbiamo importato titanio grezzo dal Giappone che abbiamo poi lavorato in Italia.

#### **LE FACCIAMO UN’ULTIMA DOMANDA SUL MEZZOGIORNO. COME VEDE LA SITUAZIONE ECONOMICA?**

■ In generale abbiamo problematiche diverse da quelle delle grandi aree metropolitane del nord. Certamente stiamo pagando al sud la crisi delle grandi aziende, quanto è successo all’Ilva di Taranto è ben noto. Altri grandi gruppi stanno in difficoltà, aggravate dalla pandemia. Viviamo su punte di eccellenza in vari settori, sia in Puglia sia in Campania. Il tessuto produttivo si va rarefacendo anche se specie nel retroterra abbiamo piccole e medie aziende che nonostante tutto stanno reggendo. ■

# I porti al centro dell'attenzione

In tanti convegni dibattuti i problemi che i nostri scali hanno davanti dopo la crisi. Durante l'evento si è svolta anche l'assemblea pubblica dell'Assoport. Gli impegni presi dalla ministra Paola De Micheli.

di **Carlo Valli**

“**C**redo che le parole chiave con cui abbiamo presentato questa Shipping Week - resilienza, ripartenza e unità - siano state ampiamente declinate durante il corso della settimana. E' stata un'edizione complicata ma positiva con significative presenze fisiche e migliaia di persone che ci hanno seguiti e supportati via web”, queste sono state le parole con cui Umberto Masucci, presidente The International Propeller Clubs, uno degli organizzatori dell'evento, ha commentato la Naples Shipping Week, al termine della manifestazione che si è svolta in un format misto, con presenze fisiche e in streaming (calcolate nel complesso in seimila) e con circa 200 mila utenti raggiunti dalle piattaforme e dai canali di comunicazione web. Nel corso della settimana poi si sono alternati 250 esperti del settore in un confronto con le aziende e le istituzioni per aiutare il comparto marittimo a fronteggiare la crisi e avviare la ripartenza. “L'edizione di quest'anno è stata una sfida - ha affermato Carlo Silva presidente di Clickutility Team, un altro degli organizzatori - Lo abbiamo ripetuto più volte, ma questa è stata realmente l'edizione della resilienza: per il settore dello shipping e della logistica portuale che ha creduto nel confronto e nella collaborazione per superare questo momento



*Particolare del porto di Napoli. I nostri scali nei primi sei mesi del 2020 hanno movimentato il 12% di merci in meno rispetto all'anno scorso*

di crisi; e per noi organizzatori che abbiamo reinventato un modello di evento che ha permesso a tutti gli attori della filiera di essere protagonisti dell'incontro, garantendo la massima sicurezza e la consueta elevatissima qualità dei contenuti. Non possiamo che essere soddisfatti”. La manifestazione ha visto anche l'appoggio dell'Autorità di sistema portuale del Mare Tirreno centrale e del comune di Napoli.

**La manifestazione ha anche accolto** un evento importante nell'ambito della portualità come l'assemblea pubblica dell'Assoport, alla quale ha parteci-

pato, in collegamento dal suo studio del ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti anche la ministra Paola De Micheli. In apertura della relazione, il presidente dell'associazione Daniele Rossi ha fatto un quadro di quanto avvenuto in questo primo semestre del 2020: “Quello in corso è l'annus horribilis dell'economia mondiale. La mancata produzione e i mancati consumi hanno determinato inevitabilmente minori traffici. Nel periodo, nei porti italiani, abbiamo avuto una contrazione generale in tutte le tipologie di merci, come mai si era vista dal dopoguerra. Nei primi sei mesi di quest'anno sono state movimentate 200 milioni di ton-

La ministra dei Trasporti Paola De Micheli



nellate di merci, con una perdita di quasi il 12% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Passeggeri quasi azzerati, crocieristica ferma. I traffici perduti non si possono recuperare, dobbiamo mitigarne gli impatti negativi, soprattutto sui lavoratori. Non dovremo dimenticare mai il grande risultato che abbiamo ottenuto: tutti i nostri porti sono stati operativi sempre, garantendo la sicurezza dei lavoratori, dei marittimi e delle merci". Poi si è soffermato su alcune complesse problematiche che erano già emerse prima della pandemia, come, ad esempio, quelle dell'autoproduzione dei porti e del rinnovo del contratto nazionale di lavoro. In questo contesto ha fatto un appello affinché non si apra un periodo di conflittualità: "Viviamo un momento - ha sottolineato Rossi - nel quale non ci è permesso sfuggire alle nostre responsabilità, questo vale per tutti, per gli armatori, per le imprese, per i lavoratori, per i sindacati". Rivolgendosi alla parte politica ha sottolineato come non sia più possibile sollevare continui ostacoli in termini burocratici ad esempio sui dragaggi, che "in alcuni porti sono assolutamente indispensabili". Altra esigenza è quella di semplificare le norme per la realizzazione delle infrastrutture portuali. Altro tema importante sollevato da Rossi è quello dello sportello unico doganale: "E' urgente definire in sede ministeriale un accordo con tutte le amministrazioni e le agenzie coinvolte per sancire le regole e le procedure per il funzionamento dello sportello e l'erogazione dei servizi previsti, intervenendo - ove necessario - con l'emanazione delle norme necessarie per garantire lo scambio di documenti e dati tra le diverse pubbliche amministrazioni e assicurare i servizi previsti ai soggetti privati". Nel suo intervento la De Micheli ha ripreso alcuni temi sollevati da Rossi, affermando, in primo luogo l'at-

tenzione del governo verso il settore ed ha aggiunto: "La portualità è essenziale per l'Italia, al centro del Mediterraneo o dove passa il 90% delle merci del commercio internazionale. Digitalizzazione, collegamenti ultimo miglio ferroviario e stradale, conversione energetica e Green Port sono anche nostri importanti obiettivi e degli investimenti italiani del Recovery Fund". La ministra ha poi ringraziato tutto il comparto marittimo, in primis le lavoratrici e i lavoratori, che con la loro abnegazione, nella grave fase del lockdown, hanno contribuito affinché l'Italia potesse dare una risposta alla crisi economica e a quella sanitaria molto più efficiente di quella data da altri paesi. La De Micheli ha ricordato che per la transizione energetica e ambientale dei porti (Green Port), il ministero ha stanziato 900 milioni di euro, ma l'intenzione è di aumentare ancor più i fondi a disposizione anche sfruttando le possibilità del Recovery Fund. Infine, ha detto di voler convocare al più presto la conferenza di tutte le Autorità di sistema portuale, per un confronto anche sui temi emersi nell'assemblea dell'Assoporti.

**I temi delle relazioni** e delle tre tavole rotonde che hanno animato il dibattito sono ruotati soprattutto intorno all'esigenza di sburocratizzazione e semplificazione delle procedure per consentire al settore di procedere sulla via dell'innovazione e della modernizzazione, e, in particolare, della realizzazione degli indispensabili investimenti per l'ade-

guamento delle strutture portuali alle nuove esigenze dettate dallo sviluppo del traffico marittimo. Nel mirino, l'annosa questione dei vincoli burocratici e amministrativi - ricordati con forza nella relazione di Rossi - che impediscono o ritardano la realizzazione dei dragaggi, ritardano la semplificazione delle procedure doganali e penalizzano persino opere ritenute essenziali anche in ottica europea, come la transizione energetica ecologica e ambientale. Durante la settimana napoletana su questi temi sollevati dall'assemblea dell'Assoporti ci sono state prese di posizioni, anche da parte di altri esponenti del governo, della politica e delle istituzioni. Ad esempio, il sottosegretario di Stato alle Infrastrutture e ai Trasporti, Roberto Traversi, che ha la delega del settore portuale, ha svolto una serie di interventi nel corso della manifestazione. Nei quali ha preso impegni per rivedere, con le opportune variazioni, sia il codice degli appalti che il decreto legge "Semplificazioni", per interventi mirati soprattutto a favorire la rapida realizzazione delle opere di adeguamento delle strutture portuali, mentre sul versante normativo e delle operazioni doganali è stato ribadito l'impegno al funzionamento dello sportello unico doganale e all'aggiornamento del Codice della navigazione, le cui norme, in alcuni casi, risalgono addirittura al 1942. ■

# Due visioni differenti sull'Italia e lo "scontro" Stati Uniti-Cina

Pietro Spirito, presidente dell'Autorità portuale di Napoli, e Gian Enzo Duci, presidente della Federagenti, hanno espresso due valutazioni profondamente diverse sulle ripercussioni che può avere il contrasto tra gli Usa e la Cina a livello commerciale sulla portualità del nostro paese e, in generale, sulla nostra economia. Il primo esprime una forte preoccupazione, ritenendo che il conflitto fra i due "giganti" dell'economia mondiale, che molto probabilmente troverà un terreno di confronto sul nostro territorio, possa sopraffare il sistema portuale nazionale "oggi" spaccato in due: sul lato export orientato verso gli Usa e su quello import squilibrato sulla Cina. Il secondo, invece, vede nel confronto Usa-Cina "un'occasione storica di sviluppo di traffici e di centralità nell'interscambio mondiale". Due valutazioni, appunto, differenti. Partono, però, entrambe da un comune denominatore: in questo delicato momento storico la portualità italiana deve evolversi, deve assumere decisioni e scelte, deve avere una governance che si muova su obiettivi precisi senza continuare a subire, come è avvenuto finora, passivamente quel che accade all'esterno.

**P**ietro Spirito, presidente dell'Autorità portuale di Napoli, intervenendo in un convegno della Naples Shipping Week, ha sottolineato che la pandemia del coronavirus ha colpito quando erano state segnalate forti difficoltà nelle relazioni mondiali anche in conseguenza del duro confronto Usa/Cina su barriere doganali e dazi. Contemporaneamente l'Unione europea ha siglato accordi con il Canada e il Giappone per tenere vivi i flussi commerciali. Quindi, oggi si pone il problema di ricostruire una

rete di relazioni fra porti, interporti e piattaforme logistiche all'interno di una geografia che cambia.

Un altro fe-

nomeno da segnalare è la continua tendenza alla concentrazione: si tende ad aumentare la "gerarchia" fra soggetti economici. Fatto che premia chi ha "le spalle più robuste". L'Italia e il Mediterraneo sono interessati da questo fenomeno, che abbiamo già vissuto a livello vettoriale, con le "grandi alleanze, e

che, credo, si ripeterà a livello terrestre, nei sistemi logistici che integrano la catena del valore del sistema. Due temi sono all'ordine del giorno per la portualità nazionale. Il primo è capire esattamente quali siano i segmenti di mercato nei porti gateway per servire le aree del territorio che vi fanno capo. Ciò dipenderà anche dalla politica industriale del paese." L'attenzione va posta sulla rarefazione industriale non solo della Campania ma dell'intero Mezzogiorno, causata dalla perdita delle grandi imprese che ha anche inciso sulle piccole e medie aziende che, senza una spina dorsale forte e non collegate a una catena industriale più robusta, non hanno la forza per svilupparsi. Il secondo tema è rappresentato dalla scarsa attenzione che è stata dedicata a porti e interporti nel Mezzogiorno. Oggi, oltre al problema infrastrutturale, ha



aggiunto Spirito, occorre ragionare più sulla qualità e sulla peculiarità di tali strutture e soprattutto sull'esigenza di integrarle. Non dobbiamo avere delle monadi efficienti, ma un sistema logistico integrato efficiente e fondato su tecnologie che permettano di avere informazioni in grado di suggerire decisioni consapevoli. Dobbiamo fare in modo di aver presente in maniera chiara e luci-



da gli obiettivi che possiamo cogliere. “Altro problema a cui il paese deve rivolgere la massima attenzione è quello geopolitico. Oggi, la nostra portualità lavora su due sistemi distinti: l’import con la Cina e l’export, essenzialmente, con

gli Stati Uniti. Questo è un punto di grande criticità, perché funzionano meglio i sistemi equilibrati. Corriamo il grande rischio di rimanere schiacciati sul nostro territorio, vittime dello scontro tra i due giganti economici. Le visite in

Italia del segretario di Stato Usa, Mike Pompeo, sono state anche un monito a riequilibrare il nostro deficit nella bilancia commerciale con la Cina. Questo, ribadisco, è un tema su cui dobbiamo riflettere a fondo”, ha concluso Spirito.

**I**l presidente della Federagenti, Gian Enzo Duci, in una dichiarazione ha detto: “Non lasciamoci accecare dall’emergenza e dalle negatività. Per i porti italiani, catapultati nuovamente sulla linea di confine fra due mon-

occidentale e il blocco comunista”. “Oggi - ha aggiunto Duci - la linea di confine tra la sfera d’influenza statunitense e quella cinese sembra transitare sul nostro paese dove su 5G e porti si colloca l’epicentro di un confronto

e strategica nel Mediterraneo”.

Secondo una prima analisi svolta dalla Federagenti, questo ruolo della portualità italiana, che richiede oggi una capacità di governance e di vision in questi anni spesso mancata, nonché la scelta di uomini in grado di guidare e non subire i processi, può giovare anche di una seconda eccezionale opportunità. “Il recente incontro fra una delegazione libanese e una israeliana a Beirut - ha detto Duci - sta facendo intravedere l’avvio di un processo che potrebbe avere effetti straordinari: superate le divergenze politico-religiose, la combinazione della potenza finanziaria dei paesi arabi del Golfo e delle competenze tecnologico/organizzative di Israele potrebbero dar luogo a un maxi polo economico, energetico e di high-tech che, estendendosi sino ai confini sud della Turchia, potrebbe essere il prossimo gigante dell’economia mondiale. Questo blocco è destinato, anche solo in tema di ricostruzione di interi paesi, a generare un eccezionale patrimonio di opportunità per chi sarà meglio collocato strategicamente, industrialmente e logisticamente. Verrebbe quasi da dire che ancora una volta, la storia sembra assegnare ai porti italiani, non per meriti ma per destino, grandi opportunità che sarebbe folle non cogliere”.



di, si ripropone un’occasione storica di sviluppo di traffici e di centralità nell’interscambio mondiale. Nella guerra fredda fra Stati Uniti e Cina e nella nascita di un nuovo continente economico medio orientale abbiamo un’opportunità analoga a quella di cui si è giovata l’Italia nell’immediato dopo-guerra quando si è trovata esattamente sulla frontiera fra il blocco

Belt & Road Initiative, sono un dato di fatto ormai arcinoto”. “È in un momento come questo - ha proseguito il presidente della Federagenti - che l’Italia può trasformare questo faccia a faccia in opportunità economiche e commerciali straordinarie, ovviamente a condizione di tenere il timone in mano e di trarre vantaggi da una posizione tornata a essere centrale

# L'esigenza di investire su portualità e Mezzogiorno

Un rapporto del centro Studi e ricerche per il Mezzogiorno sottolinea quanto sia necessario che il nostro paese recuperi un ruolo di primo piano nel Mediterraneo e dia finalmente priorità agli interventi sui porti.

di **Paolo Giordano**

Il centro Studi e ricerche per il Mezzogiorno-SRM ha presentato a Napoli, nell'ambito della settimana Naples Shipping Week, il rapporto 2020 su "Italian Maritime Economy". Commentando il rapporto, Massimo Deandreis, direttore generale SRM, ha detto: "Il rapporto mette in risalto come la pandemia stia cambiando la geografia delle relazioni economiche mondiali viste attraverso la lente dei traffici marittimi. Lo scontro commerciale Cina-Usa visto dalla rotta del Pacifico, il rallentamento della Belt and Road Initiative e dell'export cinese, l'impatto sul canale di Suez e l'emergere di rotte alternative sono elementi che influenzano direttamente anche gli scenari del Mediterraneo e la portualità del nostro paese. Siamo in una fase di regionalizzazione della globalizzazione ed emerge chiaramente l'importanza strategica di investire per una portualità e una logistica nazionali efficienti e integrate con le reti europee. L'Italia è un ponte naturale tra Europa e sud Mediterraneo per energia e logistica. Recuperare questo ruolo è una priorità nazionale coerente con l'interesse europeo e il Recovery Fund deve essere la spinta determinante a fare quegli investimenti che si aspettano da anni".

**Una dichiarazione, quella** di Deandreis che mette in luce le maggiori attuali problematiche, ovviamente molto legate a quanto è successo a livello sanitario globale, non solo del commercio



*Vista dall'alto del porto di Rotterdam, ossia quando il porto è al centro degli interessi nazionali...*

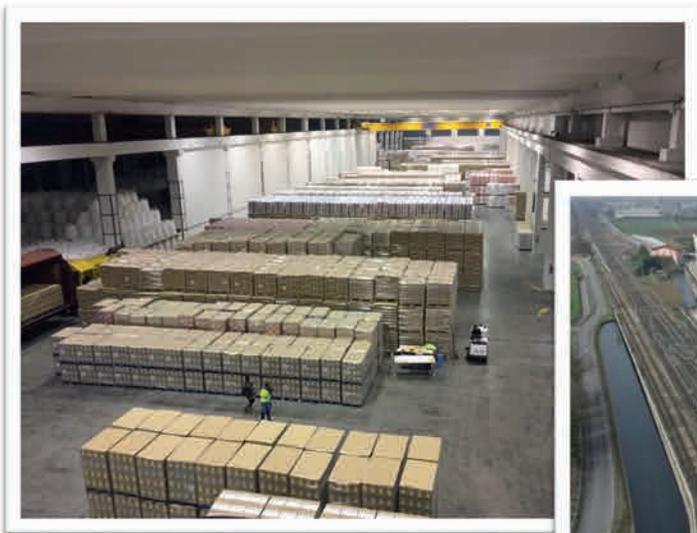
marittimo mondiale, dall'angolazione mediterranea, ma anche della nostra portualità e della nostra economia. Soffermandoci su quest'ultimo punto, occorre che ci si ponga finalmente il problema, soprattutto a livello di governo, di come mai il nostro traffico portuale di container da un decennio, nonostante la crescita del numero delle navi che attraversano il canale di Suez, sia ancorato alla cifra, più o meno, di dieci milioni di teu. E' vero che all'interno di questa cifra ci sono, e ci sono state, fluttuazioni: ad esempio, sono calati i porti specializzati nel transhipment (messi in dura difficoltà da altri scali mediterranei) ed è aumentato il traffico di quelli regionali. La dimensione globale, però, resta sempre quella. Visto questo dato nell'ottica dei nostri flussi commerciali con l'estero, che nel

2019 sono passati per il 36% dai porti, livello che aumenta di molto se si considerano i traffici extra Unione europea (che sono in grandissima maggioranza ancora appannaggio del tuttostrada) si comprende quanto la portualità e il trasporto marittimo siano rilevanti in rapporto alla nostra economia e al nostro commercio estero. Un'evidenza lampante, che dovrebbe spingere a considerare i porti in un'ottica e in una prospettiva ben diverse da quelle messe in campo nel nostro paese. E' stata fatta, e attuata in parte, la riforma della legge 84/94 (dopo oltre un ventennio di "dibattiti") ma anche questo provvedimento si è limitato di fatto a un "riordino" della materia, dato rilevante, certo, ma che non è uscito da problematiche "interne" al settore, senza che quest'ultimo assumesse un ruolo >

# LONATO SPA

-  SERVIZI LOGISTICI INTEGRATI
-  TERMINAL FERROVIARIO
-  DEPOSITI MERCE

***DEPOSITI NAZIONALI - DOGANALI - FISCALI ai fini IVA  
RACCORDO FERROVIARIO con GESTIONE PROPRIA***



LONATO SpA - Lonato del Garda (BS) +39 030 991 37 60 [www.lonatospa.it](http://www.lonatospa.it) [info@lonatospa.it](mailto:info@lonatospa.it)

Certificata ISO 9001:2015 - IFS (International Food Standard) - ICEA BIO - BIO SUISSE

capitale sociale interamente versato € 1.846.110,00



*Secondo le analisi di SRM, per l'83% delle imprese la principale modalità di collegamento con il porto è quella stradale, mentre solo il restante 17% utilizza la combinazione strada/ferrovia*

di primo piano nel panorama economico nazionale. La considerazione dei porti rispetto al passato non è cambiata, non ha fatto un passo avanti. Non c'è stato, per usare un'affermazione un po' abusata, "un salto di qualità". Se qualcuno si prendesse la briga di andare a Rotterdam, capirebbe cosa significa la portualità per gli olandesi (non a caso fanno oltre 14 milioni di teu l'anno, quindi ben di più di tutta la nostra portualità messa insieme, nonostante la nostra posizione geografica migliore e una quantità esorbitante di porti).

**Il rapporto SRM affronta** il problema, facendo anche alcune proposte importanti. Ne sottolineiamo alcune:

- far decollare le opere immediatamente cantierabili nei porti. Prevedere un intervento che le sblocchi e agisca su un panel di infrastrutture portuali "ad alto impatto economico". SRM ha stimato, analizzando un panel di programmi operativi portuali oltre 4 miliardi di opere portuali in vari stati di avanzamento e di varia dimensione. "Sarebbe ipotizzabile - sottolinea in particolare il rapporto - riproporre l'analisi per individuare e censire quindi quali siano le opere ad alto impatto economico e a quale stato della progettazione esse si trovino per

impostare su di esse una ripartenza senza vincoli burocratici";

- più trasporto ferroviario. Il ferro rappresenta un'opportunità da cogliere anche perché può trasportare una quantità di merce maggiore rispetto ai Tir e rappresentare il giusto raccordo per far ripartire il traffico nazionale e, soprattutto, internazionale. A titolo di esempio, le aziende, secondo le analisi di SRM, per raggiungere il porto e viceversa, utilizzano ancora marginalmente i collegamenti intermodali (certo anche per mancanza di infrastrutture). Per l'83% delle imprese la principale modalità di collegamento è "la strada"; il restante 17% utilizza la combinazione strada/ferrovia;
- impostare la programmazione dei fondi strutturali 2021-2027 prevedendo un grande rilancio dei porti del Mezzogiorno. Quindi, elaborare con i fondi comunitari per il Mezzogiorno strategie mirate verso i porti del sud e renderli ancor più competitivi. Gli scali meridionali movimentano merci per oltre il 42% del totale nazionale. Hanno l'esperienza di un territorio che utilizza il mare per il 62% del suo import-export. Puntare sulla portualità meridionale e sul sistema logistico del sud potrebbe essere una soluzione per rendere più competitivi i nostri porti.

**Un altro tema che il rapporto SRM affronta** è quello delle Zone Economiche Speciali. Un tema che per l'ennesima volta mette in risalto la lentezza della nostra burocrazia e la spaccatura che esiste tra le esigenze economiche espresse dai territori e le decisioni amministrative. Più volte su Euromercati abbiamo ricordato il "miracolo" del governo Gentiloni che riuscì in tempi molto brevi, alla sua scadenza, a varare i provvedimenti per le ZES. E' passato un governo, adesso è in carica un altro, ma le ZES, così come le Zone Logistiche Semplificate ZLS, che dovrebbero sorgere al nord del paese, come dice il rapporto SRM: "Al momento questi strumenti, pur decollati in punto procedurale, sembrano anch'essi in una fase di 'stallo tecnico' per la mancanza di decreti di attuazione che rendano operativi alcuni provvedimenti sulla semplificazione amministrativa. Lo strumento, SRM lo ha ribadito in tanti suoi studi, ha come obiettivo l'attrazione di investimenti industriali in un territorio rivolti a portare traffico portuale e import ed export marittimo. Sembra che l'impatto economico che questi possano portare non sia stato pienamente recepito". Se è come dice SRM, auspichiamo, e consigliamo, anche in questo caso, che qualcuno si prenda la briga di andare a Tangeri e vedere cosa ha significato per Tanger Med la Zona Economica Speciale. Come abbiamo ricordato spesso su Euromercati, sarebbe il caso che si studiasse anche quale considerazione il governo del Marocco ha destinato alla portualità e quali strumenti di programmazione abbia varato, raggiungendo risultati eccezionali in pochi anni. ■

# Il problema è che bisogna coniugare hardware e software

“Le esigenze infrastrutturali di questa modalità devono essere interpretate alla luce dell’ottimizzazione del servizio. E’ ora di affrontare i due temi dallo stesso punto di vista”, afferma Luigi Legnani, presidente di Fercargo.

di **Paolo Giordano**



**LUIGI LEGNANI**

A metà ottobre si è svolta, a Roma, nella sede del Cnel, la XII edizione del forum Mercintreno. Evento che ormai tradizionalmente fa il punto sul settore del trasporto cargo via ferrovia nel nostro paese. Ne parliamo con Luigi Legnani, una vita lavorativa trascorsa nelle Ferrovie Nord Milano e attualmente presidente di Fercargo, che oggi conta su 18 imprese ferroviarie associate, tra aziende private italiane e filiali di ferrovie europee. Imprese che, soprattutto, rappresentano un traffico in costante crescita.

**PREMETTO CHE, L'ANNO SCORSO, EUROMERCI COSÌ TITOLÒ IL SERVIZIO SULLA MANIFESTAZIONE: “MERCINTRENO: UNDICI EDIZIONI E SEMPRE GLI STESSI PROBLEMI”. SOTTOLINEAVAMO COME IL SETTORE FOSSE IN REALTÀ “FERMO”,**

**NONOSTANTE LA “CURA DEL FERRO” VARATA DAL PRECEDENTE MINISTRO DEI TRASPORTI DELRIO. LE CHIEDO LA SUA OPINIONE SULL'EDIZIONE 2020: IL NOSTRO “VECCHIO” TITOLO POTREBBE ESSERE ANCORA VALIDO?**

▮ Faccio una premessa anch'io: il settore ferroviario è un settore per molti aspetti, anche legislativi e di regolamenti, complesso, che ha, inoltre, alle spalle una storia centenaria in Europa di monopoli di aziende di Stato. Quindi “cammina” lentamente perché sconta una oggettiva inerzia di sistema. Però, “cammina”. Un richiamo “storico” ci restituisce una fotografia di questo “avanzare” della ferrovia: nel settembre del 2001, dieci anni dopo la famosa direttiva comunitaria 440/1991 sulla liberalizzazione - recepita in Italia nel 1999, - Ferrovie Nord, effettuò il primo treno merci nel nostro paese in regime di liberalizzazione. Oggi, le imprese associate in Fercargo fanno la maggioranza del traffico in Italia. Ed entro nel merito della sua domanda. Non sono così pessimista come il titolo da lei citato indicherebbe, ma vedo un importante miglioramento del settore ...

**MI SCUSI L'INTERRUZIONE, EFFETTO DELLA CURIOSITÀ. SU COSA VEDE “MIGLIORAMENTI”?**

▮ Intanto, ed è da sottolineare, l'emergenza Covid-19 ha messo in evidenza quanto il servizio ferroviario merci possa essere rilevante nel sistema logistico nazionale: le imprese associate Fercar-

go hanno trovato molti nuovi clienti che non usavano il treno, ma che hanno scoperto come la soluzione intermodale, specie sui corridoi internazionali, fosse più competitiva rispetto al tuttostrada. Altro elemento rilevante è la maggiore attenzione generale alla ferrovia, questo anche da parte politica. Come lei ha accennato, tale attenzione si era tradotta nella “cura del ferro” dell'ex ministro Delrio ed oggi, anche grazie alle spinte che giungono dall'Unione europea sull'esigenza di avere un riequilibrio modale, sta incontrando maggiori consensi. Ciò perché la spinta all'uso della ferrovia sta trovando nuove motivazioni sotto l'aspetto della sostenibilità ambientale. Infine, sul versante infrastrutturale, uno degli storici punti deboli del settore, il gestore RFI sta portando avanti con grande impegno importanti progetti nell'ottica di adeguare il nostro sistema agli standard europei.

**A QUEST'ULTIMO PROPOSITO, PARLO DI RFI, CREDO CI SIA UN PROBLEMA CHE RIGUARDA LA PIANIFICAZIONE DEGLI INTERVENTI: HA SENSO, AD ESEMPIO, IMPEGNARSI A FONDO PER FINIRE IL TERZO VALICO ENTRO IL 2023, OTTIMA COSA SENZ'ALTRO, VISTI I TENTENNAMENTI PASSATI, E RIMANDARE GLI INTERVENTI SULLE LINEE CHE COLLEGANO IL TERZO VALICO CON IL NORD, COME LA PAVIA-MILANO O LA VOGHERA-PIACENZA, AL 2026 E MAGARI DOPO? SENZA TALI INTERVENTI A CHE SERVE IL TERZO VALICO?**

■ Certamente il lavoro di RFI deve sottostare a procedure molto complicate per trasformare in cantieri i finanziamenti stanziati e per realizzare opere funzionali al miglioramento del servizio secondo un crono programma che metta in coerenza temporale i diversi interventi infrastrutturali. Il punto centrale, che è stato anche il tema portante del mio intervento a Mercintreno, è proprio questo: nella pianificazione degli interventi infrastrutturali bisogna partire dall'efficienza del servizio: mentre si lavora sull'hardware, ossia l'infrastruttura, bisogna tener ben presente il software del sistema, ossia, come dicevo, l'efficienza del servizio che le opere infrastrutturali devono garantire. Questi due aspetti, hardware e software, devono essere assolutamente tenuti insieme.

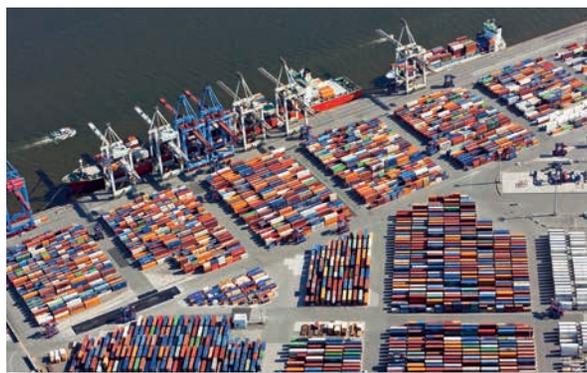
#### **ENTRIAMO NEL MERITO, QUINDI, DEL "SOFTWARE". COME SI COMPONE?**

■ Si tratta, in primo luogo, dell'elemento più difficile da metabolizzare, perché "non si vede", contempla attività "nascoste", ma fondamentali per il settore. Al centro di quello che ho definito il "software" ci deve essere un quadro di regole adeguato alla scala europea del servizio, un quadro a cui tutti devono fare riferimento per consentire un fluire senza ostacoli dei traffici. Un quadro che risolva anche le specificità del nostro paese dove, per esempio, la normativa sul trasporto delle merci pericolose o il modulo di condotta del treno sono condizionati da una posizione della magistratura che, solo per le ferrovie, prevede l'obbligatorietà del "rischio zero" che è oggettivamente impossibile da garantire. Quindi regole certe e comuni per tutto lo spazio ferroviario unico europeo. Bisogna dunque intervenire sugli assetti normativi internazionali, uniformando regolamenti e procedure, sviluppare soluzioni tecniche e gestionali che ai confini tra le diverse reti consentano

una rapida gestione dei cambi dei sistemi di alimentazione e di segnalamento, così come occorre sviluppare la digitalizzazione delle informazioni e la semplificazione delle procedure specialmente sui poli intermodali. Un insieme di attività, e di regole, che sono fondamentali per rendere efficiente il cargo ferroviario. E' un lavoro che richiede meno risorse di quelle che servono per le opere infrastrutturali, ma ai fini dell'efficienza ferroviaria di pari impatto.

#### **RESTIAMO NEL SETTORE INFRASTRUTTURE. STA PER ENTRARE IN FUNZIONE LA GALLERIA DEL MONTE CENERI. SIAMO PREPARATI AD AFFRONTARE TALE EVENTO, CHE PORTERÀ UN AUMENTO DEL TRAFFICO?**

■ A questo proposito c'è da fare un'osservazione rilevante. Gli svizzeri hanno portato a termine il progetto Alptransit sulla base di un consenso popolare, che ha permesso anche di aumentare, attraverso referendum, la dotazione di finanziamenti e un aumento delle spese previste. C'è stata un'ampia, generale, condivisione del progetto che voleva dire più ferrovia e più sostenibilità ambientale. Da noi manca una simile partecipazione, manca la consapevolezza, a livello della società, dell'importanza del riequilibrio modale per uno sviluppo sostenibile del nostro paese. Il completamento del progetto Alptransit rende urgente l'adeguamento delle linee che dal transito di Chiasso proseguono verso Milano, nodo ferroviario fondamentale, ma il cui attraversamento costituisce una delle più importanti criticità per i servizi merci.



*Particolare, dall'alto, del porto di Amburgo. "Se guardiamo agli scali di Rotterdam e di Amburgo, capiamo subito quanto cammino abbiamo ancora da fare in tema di collegamenti mare-terra", dice Lignani*

#### **ULTIMA QUESTIONE, MA NON PER IMPORTANZA, CREDO, QUELLA DELLE TANTE PROBLEMATICHE DELL'"ULTIMO MIGLIO". COME SI RISOLVONO?**

■ Problematiche che rientrano anch'esse in quello che abbiamo chiamato il "software" del settore. E' un aspetto determinante che Fercargo sta evidenziando da tempo. L'"ultimo miglio" è l'anello debole del nostro sistema. Occorre, citando Renzo Piano, "un rammendo logistico" che permetta alle merci di scorrere in maniera fluida dal punto di origine al punto di destinazione, in primo luogo dai porti e interporti principali. Se guardiamo agli scali di Rotterdam o Amburgo capiamo quanto questo aspetto sia rilevante e quanto siano rilevanti le terminalizzazioni. Ciò significa che dobbiamo necessariamente fare molti passi in avanti per dare efficienza al servizio. Come dicevo all'inizio, resto ottimista sul futuro perché anche su quest'ultimo aspetto l'interesse sta crescendo anche da parte della politica: a Mercintreno, Raffaella Paita, presidente della commissione Trasporti della Camera, ha annunciato l'avvio di un'indagine parlamentare sul tema. Un'iniziativa importante e significativa. Fercargo continuerà ad assicurare la propria collaborazione perché il servizio ferroviario merci acquisti maggiore efficienza in modo da assicurare al sistema logistico la competitività necessaria a sostenere lo sviluppo economico sostenibile del paese. ■

# L'innovazione nella supply chain: un aspetto che deve migliorare

Un'analisi di NetConsulting cube, in collaborazione con Assologistica, per capire il livello di maturità delle aziende nell'uso di soluzioni digitali.

di **Vittorio Arighi\***

L'emergenza Covid-19 ha impresso una ulteriore, decisiva accelerazione e diffusione delle tecnologie, imponendo alle aziende di strutturare un processo di trasformazione digitale funzionale al miglioramento dei propri processi di business. E' all'interno di questo scenario che NetConsulting cube, in collaborazione con Assologistica, ha effettuato un'analisi per capire quale fosse oggi il livello di maturità nell'interpretare e utilizzare le soluzioni digitali sia da parte delle aziende del trasporto e della logistica che di realtà industriali con delle complessità logistiche da gestire. Dal punto di vista metodologico è stato creato un "maturity model" basato su sezioni tematiche che sono state sottoposte alle aziende. Gli assi utilizzati nel maturity model sono stati strutturati sulla base di informazioni legate:

- all'importanza e implementazione per le aziende di una digital strategy;
- alla tipologia e intensità di soluzioni applicative (e digital enablers) utilizzate;
- al livello di competenze in essere;
- all'ecosistema di offerta su cui fare leva;
- al volume di investimenti effettuati per indirizzare l'innovazione in azienda.

Tutte queste tematiche sono state approfondite con un set di domande a risposta chiusa alla quale era associabi-

le un punteggio. Inoltre, alle domande è stato attribuito un peso in funzione della loro rilevanza. Tutto questo ha determinato dei valori puntuali per ogni azienda che sono poi stati messi a confronto con il valore medio del panel, composto da una cinquantina di realtà.

**Dal punto di vista** dei risultati, e partendo proprio dalla strategia digitale

risultati fanno intravedere un approccio all'innovazione che deve essere ancora strutturalmente migliorato. Le aziende dovrebbero cioè fare maggiormente leva sulle aspettative dei loro clienti siano esse raccolte con modalità di tipo tradizionale piuttosto che attraverso portali specializzati. Soprattutto sulla base dei risultati emersi dal lato della percezione dell'importanza



*Una grande maggioranza di aziende ha chiara la percezione di quanto la tecnologia migliori i processi, ma solo il 45,8% ha dichiarato di aver definito un "piano di innovazione digitale"*

delle aziende, quello che è emerso è che per più della metà delle aziende intervistate l'innovazione è un tema che fa capo quasi esclusivamente alle intuizioni dell'imprenditore (12,5%) piuttosto che invece sia guidata, ma solo parzialmente, dalle esigenze espresse dai clienti (41,7%). Chiaramente questi

delle tecnologie dove le aziende hanno dichiarato che l'innovazione è funzionale al miglioramento dell'efficienza dei processi (45,8%) sino addirittura a spingersi nel dichiarare che la tecnologia sarà l'elemento fondamentale per il ripensamento del modello di business (18,1%). Risulta però importante se-

gnalare che, a fronte dell'importanza percepita dell'innovazione da parte delle aziende intervistate, meno della metà (45,8%) hanno dichiarato di avere definito un "Piano di innovazione digitale", il 10,4% dichiarano di averlo definito ma di non avere ancora cominciato ad attuarlo e il restante delle aziende dichiarano che il piano è il fase di attuazione, che ci penseranno nel 2021 o, addirittura, che non è previsto nessun piano strutturato (10,4%). Certo è che, come si accennava all'inizio, l'emergenza Covid-19 ha contribuito in molte aziende a generare un'aspettativa crescente sugli aspetti legati alle tecnologie sia nell'abbattere preconcetti sull'adozione di servizi in Cloud (27,1%) sia, più in generale, sull'innovazione in senso lato (22,9%). Questa aspettativa è peraltro stata promossa da comitati misti IT e business (45,8%) piuttosto che direttamente dal top management e/o dalla proprietà stessa (39,6%).

**Il secondo ambito su cui** sono stati effettuati degli approfondimenti, ha fatto riferimento alle componenti applicative utilizzate dalle aziende. E' stato infatti chiesto ai partecipanti quale fosse l'intensità di utilizzo delle soluzioni legate al trasporto, alla logistica e per il supporto ai clienti. Inoltre, si è voluto indagare quale fosse la propensione delle aziende a utilizzare quelli che vengono definiti "digital enablers" tecnologie innovative che indirizzano, solo per citarne alcuni, gli ambiti degli advanced analytics (Artificial Intelligence), dell'IoT. (Internet of things) o dei droni. Ne è emerso un quadro che vede un utilizzo molto spinto di soluzioni core business come possono essere il tracking e il tracing nei trasporti, le soluzioni di warehouse management nei magazzini e di CRM per la gestione clienti a fronte di un utilizzo ancora poco diffuso di so-

luzioni innovative. Se da un certo punto di vista questi risultati sono comprensibili e dettati da un sano pragmatismo delle aziende, dall'altra parte si ritiene che investimenti in soluzioni per la gestione dei dati e per la loro analisi siano ambiti su sui le aziende dovrebbero concentrarsi al fine di estrarre valore dal patrimonio informativo in loro possesso. Le frontiere del data streaming in real time, della sensoristica che sta diventando sempre più avanzata e l'utilizzo di wearables sempre più moderni, potrebbero dare un impulso positivo alle attività delle aziende, andando a migliorare i processi in essere e, a volte, permettendo l'introduzione

già implementato servizi cloud. In particolare il 31,3% dichiara di utilizzare in modo elevato i servizi di tipo applicativo. Spesso questa tipologia di servizi fa riferimento a soluzioni di office automation, posta e videoconferencing. Relativamente a questi ambiti, le aziende che avevano in cloud questi servizi, hanno gestito in modo più semplice e veloce la remotizzazione dei colleghi durante il lockdown. La scalabilità e i livelli di sicurezza che garantiscono i servizi cloud non sono infatti confrontabili con la rigidità dei sistemi on-premise. Il salto ulteriore che ci si aspetta dalle aziende è però un passaggio in cloud anche per le soluzioni applicative di tipo



*In gran parte le imprese applicano soluzioni innovative molto legate alla gestione diretta del core business. Sarebbero, però, opportuni maggiori investimenti in soluzioni per la gestione dei dati e per la loro analisi al fine di estrarre valore dal patrimonio informativo in loro possesso*

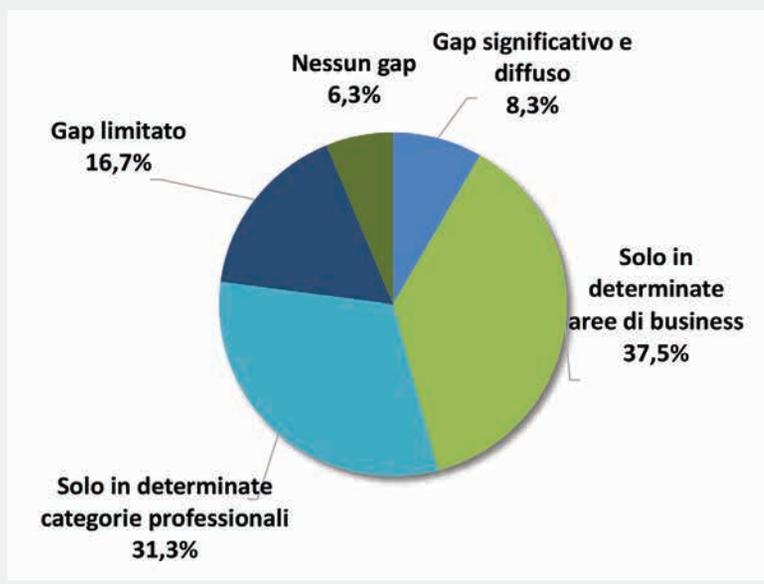
di nuove modalità di lavoro più snelle e basate sui paradigmi dell'agile.

**In questo contesto** si inseriscono, infine, i servizi di Cloud Computing, siano questi di tipo infrastrutturale, di piattaforma o prettamente applicativi. Da questo punto di vista, molte aziende intervistate hanno dichiarato di avere

più gestionale, a partire dagli ERP sino ad arrivare alle soluzioni per la gestione dei clienti. Il mercato sta andando in questa direzione e i principali Vendor di soluzioni applicative hanno iniziato a proporre con forza l'utilizzo delle loro soluzioni nella nuvola.

**Chiaramente, l'introduzione di inno-**

(gap di competenze innovative all'interno delle aziende)



vazione tecnologica deve fare i conti con un ventaglio competenze che non sempre è adeguato all'interno delle aziende. Come indicato dalla figura che pubblichiamo, l'8,3% delle aziende dichiara di avere un gap significativo e diffuso di competenze. Il 37,5% dichiara invece di avere dei gap in determinate aree di business, quasi a voler additare al business la scarsa propensione all'innovazione. Cosa peraltro che si riscontra anche in tante altre analisi sulle competenze. Da questo punto di vista è fondamentale che il business sia maggiormente curioso e attento ai possibili benefici che la tecnologia e l'innovazione può garantire ai processi della propria azienda. E' però altrettanto importante che i sistemi informativi o i partner tecnologici con cui si viene a contatto siano in grado di far percepire al business quali siano le potenzialità dei digital enablers. Come detto e come già evidenziato in precedenza, sono i comitati interfunzionali che riescono a garantire il maggior beneficio e valore per le aziende. Il 31,3% delle aziende dichiara poi di avere da gestire gap di competenza su alcune categorie professionali, concetto in genere estendibile a cluster generazionali non nativamente avvezzi all'utilizzo delle tecnologie informative. Il 23,0% delle aziende, infine, dichiara di avere dei gap limitati da gestire piuttosto che di non averne proprio e di sentirsi quindi con un capitale umano adeguato a questo percorso di digital transformation.

**Quali sono gli ambiti** tecnologici su cui è più forte la mancanza di competenze? In prima istanza mancano competenze in ambito Advanced analytics. Tanto si è scritto in relazione alla figura del "data scientist". Ad oggi, le università italiane non sono in grado di rispondere a queste esigenze e

di formare un numero adeguato di persone. Con il conseguente ricorso da parte delle aziende alle competenze presenti nell'ecosistema dei fornitori. Molte aziende dichiarano di avere un gap di competenze in ambito DevOps. DevOps è una metodologia di sviluppo del software che punta alla comunicazione, collaborazione e integrazione tra sviluppatori e addetti alle operations dell'IT. DevOps vuole rispondere all'interdipendenza tra sviluppo software e IT operations, puntando ad aiutare un'organizzazione a sviluppare in modo più rapido ed efficiente prodotti e servizi software. Altro ambito segnalato come critico fa riferimento ai servizi Cloud. Ciò risulta essere particolarmente grave dati i programmi e i processi di Cloud transformation che sono in corso o previsti. È quindi importante che vengano rapidamente formate figure di Cloud architect e altre capaci di gestire un ambiente Cloud in produzione. Molte aziende hanno dichiarato di avere dei gap relativi alla metodologia Agile. Anche in ambito Blockchain sono emersi gap di competenze. Relati-

vamente alla blockchain il shortage di competenze fa però più riferimento agli ambiti di applicabilità e all'individuazione di usecases piuttosto che a gap prettamente di carattere tecnologico. L'ultimo punto, rilevante, emerso dalle interviste alle aziende fa riferimento al budget da dedicare all'innovazione. Nel 2020 molte aziende hanno dovuto rivedere al ribasso il budget stanziato per l'innovazione. Il lockdown ha infatti imposto di posticipare, congelare o annullare molti progetti che erano stati previsti. L'obiettivo e la speranza per il 2021 è che vi sia un "rimbalzo" e che l'innovazione torni a essere trainante negli investimenti delle aziende. Questo porterà il sistema logistico italiano, insieme a una politica che preveda dei programmi volti all'implementazione di un sistema nazionale di mobilità e logistica resiliente, a poter presidiare in modo più competitivo lo scenario in cui questo settore si inserisce. ■

\* Practice leader di NetConsulting cube

# Gruppo LDI: superato bene il lockdown, adesso il difficile

“Nei primi complessi mesi dell’anno siamo andati anche meglio del 2019 e abbiamo sempre lavorato. Le preoccupazioni sorgono guardando all’immediato futuro, anche per la situazione economica generale del paese”, dice Alessandro Bursese, amministratore delegato dell’azienda.

di **Carlotta Valeri**



ALESSANDRO BURSESE

Il Gruppo logistico LDI, che ha iniziato la sua attività sul finire degli anni '70 come casa di spedizione a Pomezia Santa Palomba, centro logistico nevralgico a sud di Roma, a pochi chilometri dalla capitale, è ormai un Gruppo che ha esteso la sua presenza in Lombardia (con sedi a Paderno Dugnano, Bollate e Ceriano Laghetto) e in Emilia, con l'impianto di Bologna. Oggi, con i suoi 160 mila metri quadrati coperti, l'azienda rappresenta uno dei centri all'avanguardia nell'offerta logistica nazionale, grazie anche alla massima attenzione che è stata posta a un costante miglioramento tecnologico e alla formazione professionale delle risorse umane. Ne parliamo con l'amministratore delegato Alessandro

Bursese, ossia la seconda generazione alla guida di un'azienda familiare che è stata fondata dal padre Giuseppe, attualmente presidente del Gruppo.

**LA PRIMA DOMANDA È QUASI D'OBBLIGO IN TEMPI PANDEMICI. COME AVETE VISSUTO IL LOCKDOWN? QUALI SONO LE SUE CONSIDERAZIONI SUL PERIODO ECCEZIONALE CHE STIAMO VIVENDO?**

Per quanto ci riguarda, devo dire che è andata discretamente bene. Abbiamo sempre lavorato. Questo è avvenuto essenzialmente perché abbiamo raccolto i frutti sia dei forti investimenti che abbiamo fatto negli anni scorsi, in primo luogo negli anni 2007-2009, quando abbiamo compiuto il vero salto di qualità industriale, sia della diversificazione del business. Posso dire che siamo rimasti nelle stesse condizioni

rispetto all'anno passato, forse anche leggermente meglio. Certamente, abbiamo compiuto, rispetto alla difficile situazione attuale solo metà del cammino. Le preoccupazioni sorgono guardando avanti...

**COSA LA PREOCCUPA, PRINCIPALMENTE?**

In primis, la situazione economica generale del paese. Siamo sotto la protezione della Bce, ma che succederebbe se qualcuno chiudesse i rubinetti? Non dimentichiamo che quanto è accaduto si è abbattuto su un'economia già fragile. Quali saranno le risposte della collettività a una situazione molto diversa rispetto alle abitudini? Tra qualche mese giungeremo alla fine della cassa integrazione. Quali saranno le ripercussioni a livello dei consumi e del-

*Veduta dall'alto dell'impianto LDI di Pomezia, Roma*



# LDI: lo Smart Packaging System 4.0

L'imballo automatizzato su misura dell'oggetto da spedire.

**S**enza ombra di dubbio l'innovazione e la sostenibilità sono la nuova sfida per il packaging dell'eCommerce. Il consumatore è stanco di ricevere imballi molto più grandi dell'oggetto e che generano tanto scarto di materiali, la richiesta di sostenibilità è un trend non più ignorabile, in un momento di contatto della customer journey così importante. Oltretutto il packaging sostenibile può fare risparmiare molto all'industria. Nel mercato italiano della logistica dedicata all'eCommerce da poche settimane è stato inaugurato un polo che risponde a queste esigenze. E'

lo Smart Packaging System 4.0 del Gruppo Logistico LDI (con sedi a Roma, Bologna e Milano), un magazzino dedicato al commercio elettronico in cui il fine linea è automatizzato e l'imballo è realizzato perfettamente su misura dell'oggetto da spedire. Un sistema logistico 4.0 composto da una macchina confezionatrice, un insieme di processi, spazi, tecnologia e personale specializzato unici al mondo. Il tutto è in-

tegrato attraverso una logica di circular economy. Un modello logistico virtuoso che prevede la riduzione del materiale di confezionamento e dei materiali di imballo, inoltre il loro riutilizzo nel processo di gestione dei resi.

**Un sistema di servizi** all'avanguardia per le aziende di eCommerce, che spediscono grandi quantità di scatole con dimensioni diverse. Il

cartone, riduce i materiali di imballo, facilita il reso e lo smaltimento. Per le aziende significa alta produttività, qualità del servizio e abbattimento dei costi. Non devono più immagazzinare scatole di dimensioni multiple, conseguente minore spazio di magazzino, nessun rischio di non avere la scatola della dimensione corretta. In ultimo e non meno importante: meno volume, meno camion, meno CO2, meno congestione delle strade, meno incidenti, meno rumore.

**I partner del progetto.** Il progetto è stato realizzato con il Centro di Ricerca per i Trasporti e la Logistica dell'Università La Sapienza di Roma, cofinanziato da "Lazio Innova". La macchina si chiama Car-



tonWrap, è prodotta da CMC, un'azienda umbra leader nel settore del packaging, che dal 2013 ha introdotto sul mercato il packaging 3D. Per il gestionale di magazzino è stato scelto Beta80 Group, una realtà leader nella Digital Transformation. Il suo WMS si chiama Stockager, è l'interfaccia IT con la Cartonwrap e i gestionali dei clienti, controlla e coordina tutte le operazioni, garantendo efficienza, tracciabilità e precisione.

sistema può trattare fino a mille colli l'ora e assicura la possibilità di gestire picchi di lavoro eccezionali, oggetti piccoli e grandi, dal telefono ai grandi giocattoli, anche con sequenza diversa di peso e volume, la dimensione massima dell'imballo macchinabile è 540 x 400 x 190h mm. Tanti e di diverso tipo i vantaggi, per il consumatore sono imballi con un minore impatto ambientale, grazie a una tecnologia che utilizza meno

la domanda interna? Sarà una prova del nove. Aggiungo che non mi sembra che si sia capito fino in fondo quello a cui stiamo andando incontro o è stato fatto finta di non capire. Molto è stato affidato alle sole iniziative singole. Tutto ciò è, come dicevo, preoccupante.

### **IN QUESTA OTTICA, COME VALUTA I VARI, E TANTI, DECRETI EMESSI DAL GOVERNO?**

■ Molti erano indispensabili, data la situazione. Certo è che la politica dovrebbe anche valutare fino in fondo quello che stanno costando alle aziende. Nel nostro caso, valutiamo che i provvedimenti che abbiamo dovuto prendere in azienda a seguito delle nuove procedure incidono sui nostri costi per circa 25 mila euro al mese, considerando anche il peggioramento dell'efficienza che l'adozione di tali procedure ha comportato. Più in generale scorgo troppi annunci e poca sostanza, oltre a una discreta confusione.

### **PENSO CHE DATA LA VOSTRA COLLOCAZIONE, ALLE PORTE DI ROMA, GRANDE AREA METROPOLITANA E DI CONSUMI, RISSENTIATE NELL'ATTIVITÀ DELLA SITUAZIONE ANCHE ECONOMICA DELLA CAPITALE. COME LA VALUTA, DAL SUO PUNTO DI OSSERVAZIONE?**

■ La vita economica, anche di consumo, di Roma oggi dipende molto dalla pubblica amministrazione e dai suoi impiegati, quindi su tale fronte c'è uno "zoccolo duro" occupazionale. Purtroppo si è andata sempre più rarefacendo la presenza industriale, che tempo addietro poteva contare anche su settori tecnologicamente avanzati. È rimasto importante il settore farmaceutico, anche se ha vissuto un forte ridimensionamento in fatto di numero di aziende. Quanto accaduto rappresenta un vero peccato perché esiste nella nostra area ancora un forte, importante know how, che potrebbe essere messo a frut-



to in diversi settori. Gli ostacoli sono essenzialmente di natura amministrativa e infrastrutturale.

### **RIMANENDO SU ROMA. IL GRUPPO LOGISTICO LDI PARTECIPA A UN PROGETTO DI SOSTENIBILITÀ CON ALTRE SOCIETÀ PER LA DISTRIBUZIONE NELLE ZTL CON VEICOLI ELETTRICI. STA ANDANDO AVANTI?**

■ Sì. È però insufficiente. Stiamo, quindi, lavorando con altri imprenditori locali, tutti con radici romane, a un ampio progetto che abbia una sostenibilità anche economica, che possa contare su sistemi informatici, su valide strutture e su procedure collaudate. Va creato un "sistema" efficiente: i veicoli elettrici sono la problematica meno rilevante. Il Covid-19 ci ha fermato, ma pensiamo di poterlo completare per la prossima primavera. È un progetto tutto privato, poi ci rivolgeremo all'amministrazione con le carte in regola per farlo decollare.

### **TORNIAMO SULLA SUA AZIENDA. A PRESCINDERE DALLE PREOCCUPAZIONI DI CUI MI HA PARLATO, QUALI SONO I VOSTRI IMPEGNI PER L'IMMEDIATO?**

■ Le dicevo che noi abbiamo fatto forti investimenti in passato. Cosa che abbiamo ripetuto quest'anno. L'obiettivo è di essere sempre più efficienti e vicini

ai nostri clienti, come ai nostri partner. Tutto ciò ad ampio raggio perché offriamo servizi di logistica integrata, perciò nel campo del trasporto, dell'approvvigionamento, della gestione dell'inventario, dello stoccaggio, dell'evasione di ordini, di altri servizi a valore aggiunto. Curiamo l'intero ciclo della supply chain. Abbiamo affrontato anche il tema della prevedibile espansione dell'eCommerce, anche qui con un investimento destinato alla realizzazione del progetto "Smart Packaging System 4.0", che adegua l'imballaggio alla dimensione del prodotto da spedire. Ciò anche in linea con un altro dei nostri obiettivi di fondo: essere, in tutti gli aspetti, sempre più sostenibili. Ultimo, ma di portata e importanza significativa, lo sviluppo del business all'estero, per essere un player con visione allargata e che gioca su tutti i mercati.

Solo per accennare agli ultimi paesi a cui ci siamo rivolti, in tema eCommerce - settore che sta crescendo così velocemente e che, vista la situazione continuerà a svilupparsi ancora di più - da alcuni mesi siamo operativi sia sul mercato portoghese (con la gestione dell'eCommerce Chicco) sia in Spagna con una partnership con un'importante realtà logistica situata nell'area portuale di Barcellona. ■

# 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](http://www.assologistica.it) - [www.assologisticaculturaeformazione.com](http://www.assologisticaculturaeformazione.com) - [www.euomerici.it](http://www.euomerici.it) - Seguiteci anche su Facebook e LinkedIn



# isp

S E R V I Z I

ISP Servizi fin dal 1994 eredita una grande esperienza come impresa logistica specializzata nelle fasi di stoccaggio, movimentazione e trasporto di prodotti a temperatura controllata.

L'azienda si è distinta negli anni per una crescita qualitativa costante nei servizi, per la continua innovazione tecnologica e per l'adozione di metodologie di gestione avanzata, conquistando il complesso e delicato mercato della Grande Distribuzione Alimentare (GDO).

La riconosciuta affidabilità da parte del mercato (clienti) e la continua domanda di servizi specifici ad operare dei committenti ha determinato uno sviluppo dimensionale degli spazi logistici dedicati con l'acquisizione di diverse location principalmente nel Centro Italia.

La soddisfazione dei bisogni dei clienti ed i continui mutamenti del mercato hanno suggerito e generato processi di forte integrazione delle attività da parte di ISP verso una formula imprenditoriale tipica del Logistic Service Provider.

Tale configurazione costruita nel tempo garantisce il controllo della filiera di servizi in ISP a beneficio esclusivo dei clienti.

## PER INFO E CONTATTI

Sito: [www.ispservizi.com](http://www.ispservizi.com) • Tel: **06/92708712** • Mail: [info@ispservizi.it](mailto:info@ispservizi.it)

ISP SERVIZI SRL - Via Nettunense KM 25 - 04011 Aprilia (LT)

P.Iva 03018840599 - Pec: [ispservizisrl@legalmail.it](mailto:ispservizisrl@legalmail.it)