

# €uromerci

**IL MENSILE DELLA LOGISTICA**

Aut. Trib. Roma n° 487 del 6.11.1993 - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano



**ANDREA FAINI**  
Ceo di World Capital Real Estate

**“Il mercato dell’immobiliare logistico continua a essere dinamico nel nostro paese, mostrando ottimi numeri e proseguendo ad attirare investitori stranieri”**

## Il Mezzogiorno a un bivio: frenare o proseguire la crescita

**EDITORIALE**  
**COME DIVENTARE**  
**PIU' COMPETITIVI?**

**ASSOLOGISTICA**  
**INTERVISTA CON**  
**ANDREA GENTILE**

**WMW E COLUMBUS**  
**INSIEME IN UN'AZIENDA**  
**DEL PHARMA A DUBAI**



# Amore per la semplicità

## La logistica da un diverso punto di vista

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

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

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

Altre informazioni su come trasformare la tua supply chain all'indirizzo  
[www.cevalogistics.com](http://www.cevalogistics.com)



Making business flow

---

# L'ITALIA SOTTO I LIVELLI PRE-CRISI

## Come aumentare la nostra competitività?

---

NELL'EDITORIALE DELL'ULTIMO NUMERO (GIUGNO/LUGLIO NN. 6/7) AVEVAMO MESSO IN EVIDENZA LA DECELERAZIONE DELLA RIPRESA NELL'AREA EURO IN UN CONTESTO ECONOMICO GLOBALE PARTICOLARMENTE "ARTICOLATO". AVEVAMO ANCHE SOTTOLINEATO, IN TALE SITUAZIONE, I RISCHI AI QUALI POTREBBE ESSERE ESPOSTA L'ITALIA. L'ANDAMENTO DELL'ECONOMIA EUROPEA, SIA NEL SECONDO TRIMESTRE SIA NEGLI ULTIMI MESI, HA CONFERMATO LA TENDENZA AL RALLENTAMENTO. L'ESI, L'INDICE CHE MISURA L'"ECONOMIC SENTIMENT" DELL'AREA EURO, È CALATO IN AGOSTO, COSÌ COME L'INDICE PMI, CHE MONITORA LE PREVISIONI DEI RESPONSABILI AZIENDALI DEGLI ACQUISTI, SCESO A QUOTA 54,4 DA UN LIVELLO SUPERIORE AI 60 PUNTI. LA SVIMEZ, PUBBLICANDO AI PRIMI DI AGOSTO, LE ANTICIPAZIONI DEL RAPPORTO 2018, HA SOTTOLINEATO LA "FRAGILITÀ" ITALIANA CONSIDERANDO CHE IL NOSTRO PAESE NON È USCITO BENE DAL 2017 RISPETTO AGLI ALTRI PAESI EUROPEI E CHE È SOTTO I LIVELLI PRE-CRISI: È STATO L'UNICO (SE SI ESCLUDE LA MALCAPITATA GRECIA) A MOSTRARE TASSI DI CRESCITA DEL PIL, DAL 2008 AL 2017, NEGATIVI (MENO 5,5%, CON UN MENO 10%, IN PARTICOLARE, PER IL MEZZOGIORNO). L'AREA EURO SI È INVECE ATTESTATA A UN PIÙ 6,2%, CON IN PARTICOLARE LA GERMANIA A UN PIÙ 12,3%, LA FRANCIA A UN PIÙ 8% E LA SPAGNA A UN PIÙ 2,8%. IN EUROPA, ANCOR MEGLIO HA FATTO L'AREA NON EURO CHE HA REGISTRATO DAL 2008 AL 2017 UN PIÙ 15,1%. SIAMO CRESCIUTI POCO E LENTAMENTE IN UNA SITUAZIONE EUROPEA CON L'ECONOMIA CHE "TIRAVA", QUINDI, C'È IL RISCHIO DI CRESCERE ANCOR MENO IN UNA FASE DI RALLENTAMENTO, ANCHE IN UN'OTTICA DI RIDUZIONE DELLE POSSIBILITÀ DI EXPORT, VISTE LE TENSIONI SUI DAZI E LE INCERTEZZE SULL'ANDAMENTO DEL COMMERCIO MONDIALE. IL PROBLEMA CHE IL PAESE DEVE AFFRONTARE È QUELLO DI AUMENTARE LA PROPRIA COMPETITIVITÀ E L'EFFICIENZA PRODUTTIVA, RALLENTATA DA ALCUNE PROBLEMATICHE ORMAI STORICHE, COME LA RIDOTTA DIMENSIONE MEDIA DELLE IMPRESE, UNA TROPPO POCO DIFFUSA SPECIALIZZAZIONE INTERNAZIONALE, UNA SPESA IN RICERCA E SVILUPPO A LIVELLI TROPPO BASSI, UN IMPIEGO DELLE RISORSE UMANE NON ADEGUATO AI COMPITI E ALLE NUOVE ESIGENZE DELLE IMPRESE. SU QUESTI TEMI SI DEVONO MISURARE SIA IL GOVERNO, SOSTENENDO UNA POLITICA INDUSTRIALE MIRATA, SIA IL TESSUTO PRODUTTIVO NAZIONALE NEL SUO COMPLESSO.

# 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

**IL MEZZOGIORNO A UN BIVIO:  
FRENARE O PROSEGUIRE LA CRESCITA**

8

## Assoglogistica, intervista al presidente Gentile

**LA PRIMA ESIGENZA: AVERE UNA BUROCRAZIA  
CHE AIUTI E NON OSTACOLI LO SVILUPPO**

12

## Cover World Capital: immobiliare logistico

**UN SETTORE CON OTTIMI  
NUMERI E FORTE DINAMICITA'**

32

## Assicurazioni

**ASSICURARE CREDITI COMMERCIALI:  
UGUALE PREVENZIONE E PROTEZIONE**

40

## Attrezzature

**ASSA ABLOY, OSSIA L'ARTE  
DI AUTOMATIZZARE GLI INGRESSI**

44

## Internazionalizzazione

**COLUMBUS E MONTALTI WMW,  
INSIEME A DUBAI NEL PHARMA**

46

## Autotrasporto

**COSTI MINIMI: UNA PARTITA  
CHE NON FINISCE MAI?**

48

## Primo Piano

**E' NATA SIMPOOL, STARTUP INNOVATIVA  
PER LA GESTIONE DI IMBALLAGGI TERZIARI**

50

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

4

**NEWS**

16

**DALLE AZIENDE**

18



Il presidente di Assoglogistica Andrea Gentile parla di molti aspetti economici che stanno caratterizzando il nostro paese, con particolare riguardo ai temi logistici. L'attenzione sugli impegni dell'associazione (l'intervista a pag. 12)



Columbus e Montalti Wmw, insieme, hanno dato vita a Dubai a una società di logistica del farmaco, in collaborazione con un'azienda locale. Ne parlano Stefano Bianconi e Massimiliano Montalti (l'intervista a pag. 46)

# TESISQUARE PLATFORM 6.0



BOOST YOUR  
**BUSINESS NETWORK**  
BUILD YOUR COLLABORATIVE **ECOSYSTEM**

ONE WORLD    ONE PARTNER    ONE PLATFORM

[WWW.TESISQUARE.COM](http://WWW.TESISQUARE.COM)

SOURCING  
AND PROCUREMENT

SUPPLY CHAIN  
EXECUTION

TRANSPORTATION  
MANAGEMENT

RETAIL AND  
E-COMMERCE



## L'industria mostra la corda?

L'Istat stima che a luglio scorso l'indice destagionalizzato della produzione industriale sia diminuito rispetto a giugno dell'1,8%, quindi in maniera "sensibile". L'Istat giudica il dato "una brusca frenata". Anche nella media del trimestre maggio-luglio il livello della produzione ha registrato un calo dello 0,2% rispetto ai tre mesi precedenti. L'indice mensi-



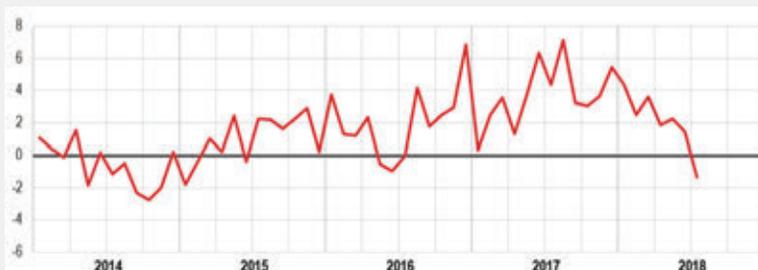
le ha mostrato diminuzioni congiunturali in tutti i comparti: variazioni negative hanno segnato i beni strumentali (meno 2,2%), i beni di consumo (meno 1,7%) e i beni intermedi (meno 1,2%). L'indice della produzione industriale italiana in questi primi nove mesi dell'anno ha dimostrato un'elevata variabilità, ma con un orientamento, come sottolinea l'istituto di statistica, "alla diminuzione". Il dato più allarmante, però, è che il valore dell'indice attribuito a luglio 2018, corretto per gli effetti del calendario, è inferiore dell'1,3% rispetto a quello segnato nel luglio 2017: questo fenomeno dell'arretramento sul dato dell'anno precedente è la prima volta che si registra dal giugno 2016.

Luglio è stato un mese negativo anche per quanto riguarda il fatturato e gli

### Produzione industriale

Fonte: ISTAT

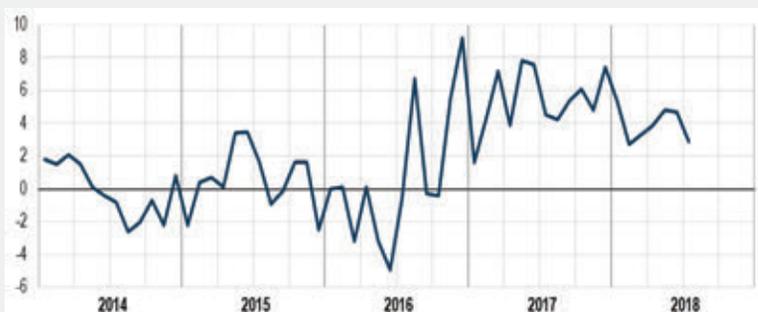
(gen. 2014- lug. 2018, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente, base 2015=100)



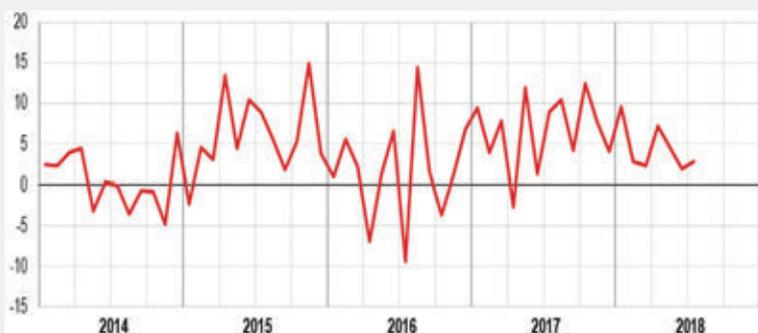
### Andamento dell'industria

Fonte: ISTAT

(fatturato, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente, base 2015=100)



(ordinativi, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente, base 2015=100)





Assolistica



organizzano

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

La Cerimonia di assegnazione dei Premi  
è preceduta dal Convegno-tavola rotonda:

## **TRASPORTO INTERMODALE: QUALI IDEE, PROGETTI E SOLUZIONI PER UNA LOGISTICA MODERNA ED EFFICIENTE?**

QUANDO: 26 ottobre 2018, ore 9.00 - 13.00

DOVE: Presso Auditorium Giò Ponti di Assolombarda, Via Pantano 9, Milano

Evento pubblico con obbligo di registrazione al seguente indirizzo:

<http://www.euromerci.it/iscriviti.html>



ASSA ABLOY



PROLOGIS®

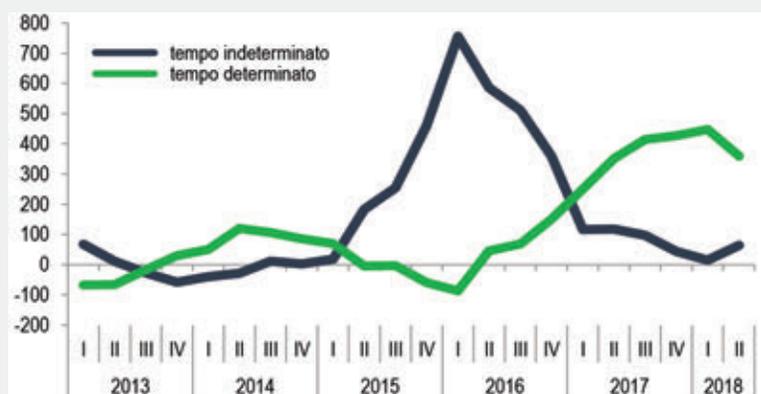


Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

## Variazioni delle posizioni lavorative

Fonte: ISTAT

(2013-2018, valori assoluti in migliaia)



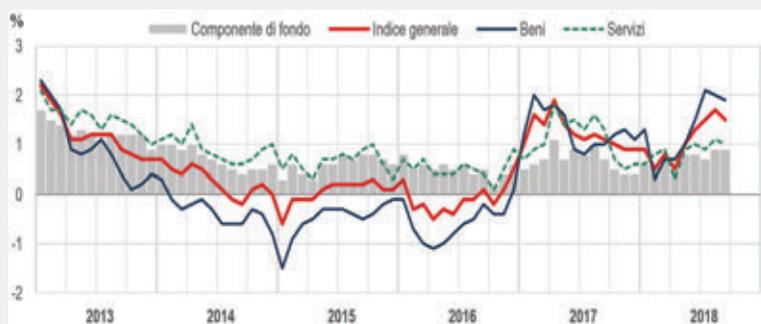
ordinativi dell'industria. Infatti, l'indice del fatturato, in confronto al mese precedente, flette dell'1,0%, confermando una tendenza negativa già registrata nel mese precedente (meno 0,3%). Nella media degli ultimi tre mesi, l'indice complessivo cresce tuttavia dell'1,4% sui tre mesi precedenti. Maggiore è la flessione su giugno per l'indice degli ordinativi: meno 2,3%. Anche in questo caso, la flessione prosegue il trend negativo che si era registrato a giugno su maggio (meno 1,5%). Nella media degli ultimi tre mesi sui tre mesi precedenti si registra, invece, un incremento pari all'1,1%. In particolare, la dinamica congiunturale del fatturato riflette l'andamento negativo sia del mercato interno (meno



## Prezzi al consumo

Fonte: ISTAT

(per tipologia di prodotto, variazioni % tendenziali, base 2015=100)



1,4%) sia, in misura meno accentuata, di quello estero (meno 0,4%). Anche per gli ordinativi la flessione congiunturale è più rilevante per le commesse raccolte sul mercato interno (meno 2,5%) rispetto a quelle provenienti dal mercato estero (meno 1,9%). Nel confronto con luglio 2017, le cose vanno meglio rispetto alla produzione: il fatturato è cresciuto del 2,9% (con un più 3,8% sul mercato estero).

LES ECHOS

## La politica di bilancio 2019, un problema per Macron

La Francia rallenta la crescita: nel secondo trimestre non è andata oltre un incremento del Pil dello 0,2%. Un rallentamento che, da un lato, allontana l'obiettivo fissato da

Macron di raggiungere una crescita nell'anno in corso del 2% e, dall'altro, porrà in autunno al governo l'obbligo di fare una scelta assai delicata: tagliare la spesa pubblica per contenere il deficit, con il rischio che tali misure abbiano un effetto negativo sull'economia, o la-

sciare crescere il debito, anche se di poco, per non penalizzare la crescita. Un'alternativa questa che non è mai stata affrontata in maniera decisa e con scelte coerenti dai governi passati. Bisognerà vedere se l'esecutivo di Edouard Philippe sarà in grado di fare meglio dei suoi predecessori: uno studio del commissariato France Strategie del 2016 definiva "mediocri" i risultati della politica economica e di bilancio francese a partire dal 1980. Il contesto attuale, inoltre, anche in termini politici, non facilita una "scelta di campo" del governo. Il direttore dell'istituto di economia Rexcode, Denis Ferrand, ha sottolineato: "Il budget 2019 appare fin da ora come un esercizio di equilibrio. Alcune riforme annunciate per il 2019, come i 'minimi sociali' sulle pensioni o sull'assicurazione per la disoccupazione avranno, nel breve periodo, poco o nessun impatto sul bilancio, ma avranno riflessi politici del tutto evidenti. In queste condizioni, sarà difficile per l'esecutivo dare un 'giro di vite' alla spesa pubblica". Inoltre, il presidente Macron deve guardare al futuro con molta attenzione: in settembre, la sua popolarità è infatti crollata. Tre economisti, a lui vicini, tra i quali Philippe Aghion, gli hanno inviato una nota nella quale sottolineano che "il bilancio 2019 avrà il valore di un test. Se le decisioni dell'esecutivo saranno percepite dall'opinione pubblica principalmente come dei 'trasferimenti di numeri', verrà confermata l'immagine di un governo indifferente alle problematiche sociali". ■



# CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI  
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI

 **CLASS** S.p.A.

Via Idiomi, 3/24 - 20090 Assago (MI)

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

[www.class-spa.it](http://www.class-spa.it)

Gruppo FBH

# Il Mezzogiorno a un bivio: frenare o proseguire la crescita

Molto dipenderà dalle scelte del governo in materia di politica industriale e dall'entità e dalla "qualità" degli investimenti pubblici destinati al Sud, finora, in questo senso, fortemente penalizzato.

di **Paolo Giordano**

**N**ella nostra rivista abbiamo più volte sottolineato che l'industria manifatturiera del Mezzogiorno, nell'ultimo triennio, ha registrato un andamento positivo, a differenza, purtroppo, di altri settori. Infatti, il comparto manifatturiero meridionale, dal 2015 al 2017, è cresciuto cumulativamente del 12,4%, con una dinamica nettamente superiore a quella registrata nello stesso settore nel resto del paese (che si è fermato a un più 5,4%). Questo è un dato certamente positivo. Come notano le anticipazioni sul rapporto Svimez 2018, però, è un dato che va letto anche insieme ai risultati ottenuti dalla manifattura meridionale dal 2008, anno inizio crisi, al 2017: in questo decennio vi è stata una contrazione drammatica in termini di prodotto, pari al 24,7%, contro una flessione nel resto del paese del 7,7%. Ciò è stato dovuto, secondo la Svimez, dal maggiore impatto negativo che ha avuto la globalizzazione sulle produzioni meridionali. Un impatto che ha estromesso dal mercato sia le imprese inefficienti sia una parte di quelle "sane", ma non in grado di fronteggiare, perché sottodimensionate e non sufficientemente organizzate, una crisi così dura e prolungata. Comunque, come sottolinea il rapporto, "il risultato ottenuto nell'ultimo triennio dalla manifattura del Mezzogiorno è positivo. L'apparato produttivo rimasto al Sud sembra essere in condizioni di ricollegarsi alla ripresa nazionale e

internazionale, come dimostra anche l'andamento delle esportazioni. Tuttavia, permane il rischio che in carenza di politiche che sostengano adeguatamente l'apparato produttivo e ne favoriscano l'espansione, questo non riesca, per le sue dimensioni ormai ridotte, a garantire né l'accelerazione né il proseguimento di un ritmo di crescita peraltro insufficiente", specialmente rispetto al gap "storico" accumulato dal nostro Sud.

**L'attuale contesto dell'economia** nazionale, come abbiamo accennato nell'editoriale che apre questo numero di Euromerci, che mostra ancora un andamento debole rispetto agli altri paesi europei (come si nota dalla tabella che pubblichiamo), non aiuta la crescita del Mezzogiorno. Ci sono due elementi che, in termini generali, riducono la capacità di sviluppo delle aree meridionali: la debolezza dei consumi sia privati, ossia delle famiglie, sia pubblici, ossia delle amministrazioni dello Stato, e la difficoltà degli investimenti a tornare ai livelli pre crisi. Per quanto riguarda il primo elemento: i consumi finali interni

nel 2017 sono cresciuti nel Mezzogiorno dello 0,8%, mantenendo sostanzialmente lo stesso moderato ritmo di crescita dell'anno precedente (0,9%). Una ripresa ancora troppo debole, del tutto insufficiente a colmare il crollo della crisi, e che allarga la forbice con il centro nord, dove l'aumento registrato è stato ben maggiore (1,3%, costante rispetto al 2016). La differenza tra le due aree è dovuta sia alla componente



*Dal 2008 al 2017, la manifattura meridionale ha perso, in termini di prodotto, il 24,4%*

privata sia a quella pubblica: quest'ultima è aumentata moderatamente nel centro nord (0,3%) mentre è diminuita nel Meridione (meno 0,2%), con una dinamica negativa legata probabilmente al proseguimento dell'austerità, con effetti asimmetrici sul piano territoriale. In particolare, la "prudenza" della

## L'Italia e l'Europa

Fonte: SVIMEZ

(variazioni dei tassi di crescita cumulati e annuali del Pil)

Paesi	2008-2014	2015	2016	2017	2015-2017	2008-2017
Mezzogiorno	-13,2	1,5	0,8	1,4	3,7	-10,0
Centro-Nord	-7,1	0,8	0,9	1,5	3,3	-4,1
Italia	-8,5	1,0	0,9	1,5	3,3	-5,5
Ue (Composizione corrente)	1,4	2,3	2,0	2,5	6,9	8,4
Ue (senza il Regno Unito)	0,8	2,3	2,0	2,6	7,0	7,9
Area dell'Euro (19 paesi)	-0,3	2,1	1,8	2,4	6,5	6,2
Area non Euro	6,5	2,9	2,3	2,6	8,0	15,1
Germania	5,9	1,7	1,9	2,2	6,0	12,3
Spagna	-6,6	3,4	3,3	3,1	10,1	2,8
Francia	3,3	1,1	1,2	2,2	4,5	8,0
Grecia	-26,0	-0,3	-0,2	1,4	0,8	-25,4

0,5% nel resto del paese. Date le differenze nella crescita dei consumi, pur in presenza di una minore dinamica della popolazione, il Mezzogiorno ha mostrato dall'inizio della crisi un allargamento del gap in termini di consumo pro capite rispetto al resto del paese: nel 2017, i consumi pro capite delle famiglie del Mezzogiorno sono risultati pari solo al 67,4% di quelli del centro nord, mentre erano il 71,2% nel 2007".

spesa privata nel Mezzogiorno riflette il pesante impatto della crisi, rispecchiato nell'ampia caduta dei redditi e dell'occupazione, che ha provocato una netta riduzione dei consumi delle

famiglie meridionali. "Tale differenza - aggiunge la Svimez - è stata acuita dalla contrazione della spesa pubblica, cumulativamente pari a meno 7,1% nel Mezzogiorno, mentre è cresciuta dello

**Migliore è la situazione** degli investimenti: vi è stata, nel 2017, nel Mezzogiorno, su questo aspetto una crescita del 3,9%, andando oltre all'aumento registrato nel 2016 sul 2015 (più 2%). >

quando  
l'affidabilità  
è tutto...

EDIA EM

## I NOSTRI recenti **CARRELLI ELEVATORI EDIA EM** stabiliscono nuovi standard di intelligenza

Vi presentiamo i nuovi carrelli elevatori elettrici a 3 e 4 ruote Mitsubishi Forklift Trucks. Queste macchine da 48Volt (da 1.4 a 2 tonnellate) sono dotate di numerose caratteristiche moderne, che vi offrono a livelli impareggiabili manovrabilità, potenza e naturalmente... affidabilità!

Ecco soltanto alcune delle molte caratteristiche:

- ✓ Il Controllo Intelligente delle Curve riduce automaticamente la velocità durante le svolte. Per la massima stabilità e sicurezza in curva.
- ✓ Lo sterzo è senza limitazioni a 360 gradi, nessuna necessità di usare leve. Continuare a sterzare permette di girare il carrello nella direzione opposta.
- ✓ Il Comando Passivo dell'Oscillazione ammortizza qualsiasi eccessivo movimento del carico sopra ai 3m per permettere una movimentazione sicura ed accurata.

Verificate su [www.mitsubishicarrelli.com](http://www.mitsubishicarrelli.com) dove si trova il vostro concessionario più vicino e chiamatelo per ricevere tutte le informazioni sulla serie EDIA EM!

**NUOVO**



Anno in cui erano già cresciuti sul 2014 del 4,5%. Questo trend è stato dovuto a un miglioramento del clima di fiducia degli imprenditori e a più favorevoli condizioni sul mercato del credito, unito alle aspettative positive sulla domanda internazionale. Non va, però, dimenticato che tale andamento positivo del triennio è giunto dopo sette anni di variazioni negative. Infatti, se la crisi è stata profonda in tutte le aree del paese, l'intensità della flessione è stata notevolmente maggiore al Sud: rispetto ai livelli pre crisi, gli investimenti fissi lordi sono stati nel Mezzogiorno cumulativamente inferiori del 31,6%, una flessione ben maggiore rispetto a quella del centro nord (meno 20%). Nota il Rapporto Svimez su questo aspetto: "Dopo il massiccio disinvestimento avvenuto al Sud con la crisi, i buoni risultati del triennio 2015-2017 fanno supporre che sia rimasto attivo e competitivo un nucleo industriale, anche nel settore manifatturiero, e che, se adeguatamente sostenuto, sia in grado di superare le conseguenze di questa fase di prolungato disinvestimento. La ripresa degli investimenti privati, in particolare negli ultimi due anni, ha compensato il crollo degli investimenti pubblici, che si situano su un livello strutturalmente più basso rispetto a quello precedente la crisi e per i quali non si riesce a invertire un trend negativo".

**Proprio sul trend negativo** degli investimenti pubblici si gioca una partita importante del futuro sviluppo del Mezzogiorno. Sottolinea la Svimez a tale proposito: "E' ormai riconosciuto, e al centro del dibattito di politica economica, il ruolo strategico rivestito dagli investimenti pubblici. In base alle nostre stime, nel 2019 il loro livello al Sud, pur in lieve aumento rispetto al 2017, dovrebbe essere inferiore di circa 4,5 miliardi di euro se raffrontato



*La spesa pubblica si contrae nel Mezzogiorno e cresce nel centro nord*

al picco toccato nel 2010. Ora, solo per offrire un termine di paragone, nell'ipotesi in cui nel 2019 fosse possibile recuperare per intero questo gap, favorendo in misura maggiore gli investimenti infrastrutturali di cui il Sud ha maggiormente bisogno, ciò darebbe luogo a una crescita aggiuntiva, rispetto a quella prevista (più 0,7%), di circa un punto percentuale. Il differenziale di crescita tra le due macro-aree verrebbe completamente ad annullarsi: anzi, sarebbe il Mezzogiorno a crescere di più. Inoltre, sarebbe limitato, ma comunque apprezzabile, anche l'effetto aggiuntivo sull'intero Pil nazionale, che verrebbe a commisurarsi in due decimi di punto". E' evidente il ruolo decisivo sulle sorti del Mezzogiorno che avranno nel prossimo futuro le scelte del governo e della politica. Dovrà essere "soppesata" non solo la quantità degli investimenti dedicati al Sud, ma anche la loro "qualità" e "destinazione". Infatti, per il Mezzogiorno proseguire sul cammino dello sviluppo, sulla linea degli ultimi tre anni, non sarà affatto facile. Anzi, come nota la Svimez, data la debole ripresa che lo sta caratterizzando, "che non è sufficiente a invertire il declino sociale e demografico dell'area, e data la presenza di un quadro di rallentamento generale dell'economia del nostro paese, il Mezzogiorno rischia

di infilarsi in una 'stagione dell'incertezza' che potrebbe determinare nel Sud "una "grande frenata". Una situazione che deve essere evitata, anche

nell'interesse del centro nord, data la stretta interdipendenza che contraddistingue, specialmente in alcuni settori produttivi le due macro aree del paese. Potrebbero aiutare, per sostenere il sistema produttivo, che pure sta facendo la sua parte, non solo il proseguimento delle misure di incentivazione agli investimenti più efficaci (compresa Industria 4.0 per la quale sarebbe necessario immaginare riserve per il Sud che compensino i suoi svantaggi strutturali), ma anche la rapida ed efficiente attuazione di strumenti di intervento nel Mezzogiorno, già nel paniere del governo, come l'istituzione di Zone economiche speciali nelle principali aree portuali, con incentivi fiscali e semplificazioni amministrative. La premessa essenziale per un rinnovato impegno pubblico per lo sviluppo del Mezzogiorno, passa tuttavia per la riqualificazione, l'ammodernamento e la razionalizzazione delle istituzioni preposte all'amministrazione dello sviluppo e della coesione, per colmare i deficit in termini di risorse umane qualificate, in particolare sul versante della progettazione degli interventi, inefficienze organizzative a livello locale, carenza di coordinamento strategico a livello nazionale e di volontà e/o capacità di attivare efficaci poteri sostitutivi. Una bella sfida ... ■

# La riforma del credito cooperativo deve essere "ripensata"

Così com'è rischia di danneggiare ancora una volta il Mezzogiorno.

di **Salvatore Matarrese**

Presidente Osservatorio Banche-Imprese

La riforma del credito cooperativo italiano, di cui alla legge n. 42/2016 e delle modifiche apportate con il dl n. 91/2018, merita una riflessione soprattutto per l'impatto che potrebbe avere sul tessuto produttivo meridionale. Il sistema del credito cooperativo in Italia rappresenta circa il 53% delle banche operanti con più di 4.200 sportelli attivi (pari a più del 15% del totale degli sportelli bancari italiani) presenti in 2.650 comuni. Di queste banche 82 sono nel Mezzogiorno con circa 650 sportelli e garantiscono credito in aree che altrimenti ne sarebbero sprovviste. L'obiettivo condivisibile della riforma è consolidare il sistema; tuttavia rischia di produrre effetti negativi nel Mezzogiorno, la cui economia è basata su piccole e medie imprese, che trovano nelle banche di credito cooperativo e nelle banche popolari locali un riferimento creditizio immediato, basato spesso su rapporti consolidati. Infatti queste banche hanno storicamente un forte radicamento territoriale e si contraddistinguono per una approfondita conoscenza delle realtà economiche e imprenditoriali locali. I dati ufficiali che evidenziano performance migliori in termini di concessione del credito (gli impieghi economici delle banche di credito cooperativo nei primi tre mesi del 2018 hanno registrato un incremento dello 0,7% a fronte di una diminuzione dell'1,8% registrata



nell'industria bancaria complessiva), confermano questa realtà. Inoltre, il 95% degli impieghi viene erogato nella stessa area di competenza dove avviene la raccolta. Assicurare che le risorse restino laddove sono raccolte significa che, nell'ambito della riforma, è necessario tener conto di queste considerazioni per la definizione del "patto di coesione" tra capogruppo e le varie banche di credito cooperativo, affinché sia consentito a queste ultime di continuare a dare risposte efficaci e funzionali alle esigenze dei territori di competenza. È quindi necessario incidere sui poteri attribuiti alle holding che dovrebbero garantire autonomia decisionale alle banche di credito cooperativo locali, limitando la propria attività all'indirizzo e controllo. È necessario prevedere un riequilibrio della governance all'interno del gruppo che, al momento, favorisce per oggettive differenze economiche le realtà del centro e nord Italia. Una rivisitazione

importante della riforma e delle finalità, che restano condivisibili, è necessaria per scongiurare un'ulteriore concentrazione del sistema creditizio al nord e quindi sempre più lontano dalle realtà medio piccole che caratterizzano il sistema imprenditoriale del Mezzogiorno. Infatti, lo smantellamento del sistema bancario meridionale,

avvenuto negli anni '90, ha già fortemente indebolito il sostegno bancario alle piccole e medie imprese. Un sistema creditizio estraneo alla clientela locale si è mostrato non idoneo a finanziare lo sviluppo locale. Il divario economico sempre più profondo fra i territori richiederebbe che con urgenza fossero adottate importanti azioni volte a favorire in modo strutturale la crescita economica agendo anche sul sistema bancario e sul mercato del credito proprio come politica di intervento del Mezzogiorno. La riforma del credito popolare e cooperativo, così come disegnata, rischia invece di privare ulteriormente il Mezzogiorno di banche votate al credito e allo sviluppo del territorio. Il riequilibrio della storica sperequazione economica e sociale tra nord e sud passa anche tramite questa necessaria rivisitazione della riforma del credito cooperativo. ■

# La prima esigenza: avere una burocrazia che aiuti e non ostacoli lo sviluppo

Il presidente Andrea Gentile, in questa intervista, parla di molti aspetti economici che stanno caratterizzando il nostro paese, con particolare riguardo ai temi logistici. L'attenzione sugli impegni dell'associazione.

di **Ornella Giola**



ANDREA GENTILE

lo 0,3% del primo quarto dell'anno. E' vero, rispetto agli altri paesi del G7 abbiamo una crescita rallentata, ma gli analisti dicono che su base annua si nota un rallentamento generale di tutti i paesi di questo raggruppamento, con una crescita passata (rispetto agli stessi periodi del 2017) dal 2,6% del primo trimestre 2018 al 2,5% del secondo. Le ragioni che frenano lo slancio della nostra economia vengono solitamente individuate nella difficoltà di mettere al passo la nostra pubblica amministrazione e la nostra struttura produttiva con le sfide della globalizzazione e dell'inderogabile innovazione tecnologica. Ci

sono gap per combattere i quali già il precedente governo aveva messo in atto alcune misure (penso, ad esempio, al piano nazionale Industria 4.0). Nel libro "I sette peccati capitali dell'economia italiana" l'economista Carlo Cottarelli individua le colpe di cui si macchia da decenni la nostra economia: burocrazia pesante e imperante, corruzione, crollo demografico, divario di sviluppo tra nord e sud, evasione fiscale, giustizia lenta e incapacità di comprendere i vincoli economici europei. Ecco, direi che i tempi sono maturi (forse fin troppo) per decidere di invertire la rotta, liberandoci da questi peccati. Quanto

*"Se l'Italia, nonostante tutto, continua a crescere, di poco, ma cresce, è grazie al dinamismo delle sue imprese che, pur tra mille difficoltà, hanno una cultura di mercato internazionale", sottolinea Gentile*

**A**ndrea Gentile, quasi da due anni presidente di Assologistica, in questa intervista, fa il punto sia sulla situazione economica del nostro paese, anche in rapporto a quanto sta avvenendo nel resto dell'Europa e della zona euro, sia sullo sviluppo nazionale del settore industriale e di quello logistico. Fa anche il punto sull'attività e sul futuro dell'associazione.

**L'ECONOMIA ITALIANA CRESCE PIÙ LENTAMENTE RISPETTO ALL'AREA EURO. IL GAP STA AUMENTANDO. COME VEDE IL FUTURO DELLA NOSTRA ECONOMIA? COSA SI ATTENDE DAL GOVERNO IN TERMA DI POLITICA INDUSTRIALE?**

Secondo quanto rilevato dall'Istat nel secondo trimestre 2018 il Pil italiano è cresciuto di appena lo 0,2%, contro



alle mie aspettative in tema di politica industriale posso dire che mi attendo che questo governo dia vita a un “contesto” operativo in cui si esprima una corretta competizione di mercato e dove l’iniziativa privata non sia appesantita da eccessivi vincoli burocratici, con una tassazione non opprimente e dove l’intervento pubblico favorisca i necessari investimenti (soprattutto infrastrutturali, si pensi alla tragedia del ponte Morandi di Genova). Occorre avere una visione più ampia: investire e produrre beni industriali è importante, ma non è sufficiente, se mancano una logistica efficiente, un mercato dei capitali e un’organizzazione del lavoro adeguati e una burocrazia snella. Voglio però essere un ottimista-realista e ricordare che vale la pena scommettere sulle qualità di un’Italia che, anche dopo la crisi, continua a essere il secondo paese manifatturiero europeo, con un’incidenza della manifattura sul Pil del 29% in Lombardia, ma che arriva anche al 27% in Toscana, Marche e Umbria (media dell’Italia 17%, obiettivo secondo l’Unione Europea al 20% di qui al 2020). Se l’Italia - nonostante tutto - continua a crescere (di poco, ma cresce) è grazie al dinamismo delle sue imprese che, pur tra mille difficoltà, hanno una cultura di mercato internazionale.

**QUESTA CRESCITA “FRENATA” PUÒ TROVARE UN ULTERIORE OSTACOLO NELL’ATTUALE RALLENTAMENTO DEL COMMERCIO MONDIALE, DOVUTO ANCHE ALLE TENSIONI SUI DAZI. UNA SITUAZIONE CHE PUÒ PENALIZZARE IL NOSTRO EXPORT. CONSIDERA TALE PROSPETTIVA PREOCCUPANTE?**

La “guerra dei dazi” innescata dall’amministrazione Trump può causare danni rilevanti alla nostra economia caratterizzata da una forte vocazione all’export. Prendiamo il settore dell’a-



*Il World Economic Forum posiziona l'Italia al 136° posto, davanti solo a Brasile e Venezuela, tra i paesi più “malati” di burocrazia*

grifood: la battaglia dei dazi potrebbe mettere a rischio i circa quattro miliardi di export agroalimentare made in Italy che nel 2017 hanno preso la strada degli Usa, che - secondo la Coldiretti - sono tra i principali italian food buyer dopo Germania e Francia. Quello che però crea maggiori preoccupazioni è l’effetto collaterale del protezionismo, ovvero la perdita di posti di lavoro dovuta a squilibri di mercato: ad esempio, i materiali ferrosi di altri paesi, trovando un blocco nelle politiche doganali americane, finirebbero per riversarsi in massa in Europa con un’offerta sovrabbondante sul mercato, danneggiando la produzione interna, con conseguenti effetti sull’occupazione.

**GLI INVESTIMENTI NEL SETTORE INDUSTRIALE SONO RECENTEMENTE CRESCIUTI, ESSENZIALMENTE NEL CENTRO-NORD, PER EFFETTO DEL PIANO NAZIONALE IMPRESA 4.0 CHE SPINGE SULL’INNOVAZIONE. QUESTA CRESCITA TECNOLOGICA “LATO” INDUSTRIA QUALI**

**CONSEGUENZE PUÒ AVERE SUL SISTEMA LOGISTICO NAZIONALE? ESISTE L’ESIGENZA CHE LA LOGISTICA SI ALLINEI ALL’INDUSTRIA SUL PIANO DELL’INNOVAZIONE?**

Assolutamente sì, quando si parla di logistica, si parla in senso più ampio di supply chain e in una catena tutti gli anelli devono essere allineati e dialogare ad armi pari, anche quando queste armi sono immateriali, come nel caso della digitalizzazione dei flussi e dei processi logistici. Il cambiamento innescato dalla cosiddetta “quarta rivoluzione industriale” non solo è epocale, ma anche soprattutto trasversale, interessando tutto il mondo produttivo, logistica inclusa. Senza un adeguamento di tutti gli anelli della catena si corre il rischio che situazioni complesse esplodano, con costi fuori controllo e l’incapacità di rispondere alle richieste del mercato.

**IN UN “CAMMINO” VERSO TALE ALLINEAMENTO, QUAL È L’ATTUALE PUNTO DI PARTENZA DELLA NOSTRA LOGISTICA E**

## **COSA PUÒ E DEVE FARE ASSOLOGISTICA PER AGEVOLARLO?**

■ L'allineamento ovviamente non riguarda i grandi gruppi e le multinazionali del settore, quanto piuttosto lo zoccolo duro del nostro settore composto per lo più da medio-piccole aziende. E qui il lavoro più importante che l'associazione può fare è quello divulgativo-formativo, informando le imprese associate sui vari strumenti messi a loro disposizione. In questa direzione vanno alcuni degli interventi messi in atto dalla nostra divisione Cultura e Formazione che ha organizzato di recente ben due convegni su questo tema. Siamo in presenza di una rivoluzione e le resistenze al cambiamento possono essere fatali: chi non cambia muore.

Cambiano i metodi di produzione, così come si trasformano i processi logistici di un'azienda: a questo cambiamento non resta che adeguarsi. Come, con quali strumenti e in che misura? La risposta a tutte queste domande parte in primis da una corretta informazione e qui, come detto il ruolo di Assologistica è pregnante.

**MI SOFFERMO SU QUANTO STAVA DICENDO. LE GRANDI MULTINAZIONALI LOGISTICHE STANNO INVESTENDO MOLTO A LIVELLO GLOBALE SULL'INNOVAZIONE. QUINDI, C'È IL RISCHIO CHE LE NOSTRE AZIENDE, DI DIMENSIONI INFERIORI, RESTINO INDIETRO E DIVENTINO MENO "ATTRATTIVE" IN UNO SCENARIO DEL GENERE, SPECIALMENTE ALLE PRE-**

## **SE CON UN'INDUSTRIA CHE PUNTA MOLTO SULL'ESPORTAZIONE E CHE QUINDI POSSA SCEGLIERE, APPUNTO, COME PARTNER LOGISTICO LE MULTINAZIONALI? COSA SI DEVE FARE PER EVITARE UN SIMILE TREND?**

■ L'unica strada percorribile per le piccole e medie imprese del settore è fare sistema. Questo processo oggi, grazie anche al ruolo dell'innovazione digitale,



*La "guerra dei dazi" può mettere a rischio specialmente le nostre esportazioni agroalimentari verso gli Usa*

sembra essere più facilmente raggiungibile. Quello che conta è la volontà di puntare dritti su questo obiettivo, con l'appoggio, anche a livello più generale, del "sistema paese". Qualche risultato in questa direzione sembra farsi strada: non mancano infatti esempi di Pmi logistiche che hanno creato network coi quali hanno approcciato anche mercati internazionali.

**LE CHIEDO UN PARERE IN GENERALE. I "MECCANISMI" DELL'ECONOMIA MONDIALE DOPO LA CRISI SONO RADICALMENTE CAMBIATI E COME NOTANO TUTTI GLI ANALISTI NON SARANNO MAI**

## **PIÙ QUELLI DI PRIMA. A SUO PARERE, IL NOSTRO PAESE, A TUTTI I LIVELLI, DA QUELLI IMPRENDITORIALI A QUELLI ISTITUZIONALI A QUELLI ASSOCIATIVI, HA RECEPITO FINO IN FONDO TALE CAMBIAMENTO?**

■ Da noi il maggior freno alla recezione di questo cambiamento continua a essere, a parer mio, il peso della componente "burocrazia". Il World Economic Forum

posiziona l'Italia al 136° posto, davanti solo a Brasile e Venezuela, tra i paesi più "malati" di burocrazia. In un recente studio di Confindustria-Assolombarda si sono analizzati i tempi necessari a un'impresa per aprire uno stabilimento, fattore considerato fondamentale nell'aumentare la competi-

tività economica di un paese e attrarre investimenti: vi sono imprese italiane che hanno dichiarato tempi superiori a quattro anni. Un'eternità in un mondo dominato dalla connettività realtime.

**C'È UN NUOVO MINISTRO DEI TRASPORTI E CI SONO IMPORTANTI PROBLEMATICHE LOGISTICHE E INFRASTRUTTURALI APERTE, OLTRE ALLA DRAMMATICA SITUAZIONE CREATASI A GENOVA, COME, AD ESEMPIO, LE CONNESSIONI DELL'ULTIMO MIGLIO IN TANTI NODI ESSENZIALI DEL NOSTRO SISTEMA NAZIONALE MOBILITÀ MERCI E LO SVILUPPO DELL'INTERMODALITÀ DA CONSOLIDARE E POR-**



La quarta rivoluzione industriale e le sue innovazioni devono essere trasversali: "Devono divenire patrimonio anche della logistica", dice Gentile

#### **TARE AVANTI. COSA SI ATTENDE ASSOLOGISTICA DAL NUOVO GOVERNO?**

▮ Più che dare ricette su singoli provvedimenti e aree di intervento noti a tutti gli attori posso dire di attendere che il governo continui nella linea di interventi di politica industriale avviati in questi ultimi anni, rimuovendo soprattutto quegli ostacoli che frenano l'applicazione di norme già esistenti: penso in primis allo sportello unico doganale e alla sburocratizzazione delle procedure doganali.

**LEI DI RECENTE È INTERVENUTO IN UN CONVEGNO A FOGGIA SULLE ESIGENZE DELLA LOGISTICA NEL MEZZOGIORNO. ESIGENZE CHE DOVREBBERO CRESCERE CON L'ISTITUZIONE DELLE ZONE ECONOMICHE SPECIALI, TEMA QUEST'ULTIMO DI GRANDE RILEVANZA E CHE PUÒ RAPPRESENTARE UNA FONDAMENTALE LEVA PER LO SVILUPPO DEL SUD, ANCHE DELLE AREE PORTUALI. COME VEDE QUESTA NUOVA POSSIBILITÀ E COSA PENSA SI DEBBA FARE PER "VELOCIZZARLA" E CONCRETIZZARLA?**

▮ La Zes rappresentano un fattore positivo per l'economia del Sud, a patto che si eviti di incappare in alcuni errori che sono stati, ad esempio, commessi in alcune Zes africane; queste ultime non hanno prodotto i risultati sperati a causa della mancanza di infrastrutture e delle inefficienti burocrazie che hanno finito per scoraggiare gli investitori. L'avvento delle Zes potrebbe stimolare positivamente nel breve periodo un'economia poco solida come quella meridionale, favorendo l'accesso di nuovi investimenti e crescita occupazionali, ma i nodi di lungo periodo prima o poi finirebbero per riproporsi (gap infrastrutturale, pubblica amministrazione inefficiente, ruolo della criminalità organizzata...). Occorre, quindi, partire con un programma che non sottovaluti certi aspetti, favorendo al contempo il coordinamento fra tutti gli attori coinvolti e in primo luogo le Autorità di sistema portuale.

**SE LE CHIEDESSI DA FARE UN BILANCIO DELLA SUA ESPERIENZA E DELLA SUA**

#### **ATTIVITÀ IN QUALITÀ DI PRESIDENTE DI ASSOLOGISTICA, SU QUALI ASPETTI SI SOFFERIREBBE?**

▮ La risposta non può che essere positiva. L'aspetto che ho il piacere di evidenziare è l'aver avuto la possibilità di incontrare e conoscere persone ottime sotto l'aspetto umano e capaci sotto l'aspetto professionale con le quali ho potuto collaborare per portare avanti le tematiche di interesse dei nostri associati.

#### **IN PARTICOLARE, SI PUÒ FARE QUALCOSA PER AUMENTARE L'INCISIVITÀ DI ASSOLOGISTICA SULLE SCELTE SIA DELLE AZIENDE SIA DELLE ISTITUZIONI?**

▮ Si può sempre fare di più e meglio ma ritengo che l'azione svolta da Assologistica nell'informazione e formazione dei propri associati sia già, me lo lasci dire con orgoglio, a livelli di qualità. Per quanto riguarda le istituzioni penso che una maggiore incisività si possa ottenere sollecitando le due confederazioni alle quali Assologistica è associata (Confindustria e Confetra) a intervenire maggiormente per portare avanti i concetti e le idee di una logistica moderna che può favorire lo sviluppo del paese.

#### **UN'ULTIMA DOMANDA. ESISTE NELLA SOCIETÀ ITALIANA UNA MOLTO DIFFUSA RICHIESTA A "FARE RETE". CIÒ COINVOLGE ANCHE IL SETTORE LOGISTICO. ASSOLOGISTICA COSA PUÒ FARE PER VENIRE INCONTRO A TALE ESIGENZA?**

▮ Credo molto nel favorire incontri che illustrino le opportunità di questa esigenza di networking. Con Assologistica Cultura e Formazione abbiamo in programma corsi ed eventi ad hoc su tale tema. C'è un detto che dice "prima nel pensiero e poi nella mano". Bene: l'opera di disseminazione di pensieri atti a far crescere il sistema a rete anche nel nostro settore Assologistica l'ha innescata. Vedremo che frutti potrà dare. ▀

## A Genova un Salone nautico da ricordare

A Genova si è tenuto il 58° Salone nautico: un'edizione che ha battuto ogni record e che, come ha detto il presidente di Ucina Confindustria nautica, Carla Demaria, "sarà da ricordare per sempre". I numeri segnati dalla manifestazione lo dimostrano: oltre 174 mila visitatori con un incremento del 16% rispetto all'anno scorso; 951 espositori, che hanno occupato oltre 200 mila metri quadrati tra spazi a terra e in acqua; le nuove partecipazioni sono state 62, delle quali il 58% proveniente dall'estero; in complesso le presenze straniere sono state del 30% superiori all'edizione 2017, anche provenienti da molto lontano come da Hong Kong e dall'Australia; gli operatori e i

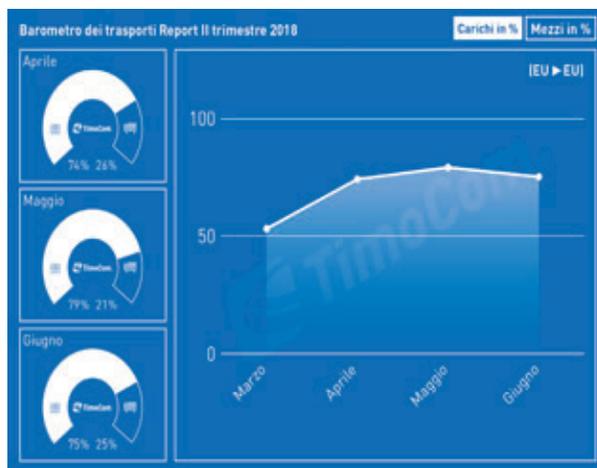


giornalisti stranieri che hanno partecipato alla missione incoming organizzata dall'Ice, con la collaborazione di Ucina, sono stati 150 provenienti da 27 paesi. Nella conferenza stampa di chiusura, il presidente della Regione Liguria Giovanni Toti ha dichiarato: "Questo Salone nautico è stato tante cose: business, lavoro, innovazione, eventi e occasioni di incontro. E' stato, soprattutto, la conferma che questa città e questo paese hanno i numeri per ripartire e reagire, talvolta anche meglio. Abbiamo ormai affinato i rapporti di collaborazione tra Ucina e le istituzioni e iniziamo a lavorare da oggi alla prossima edizione che sarà ancora migliore di questa. In sintesi, questo Salone era ciò di cui Genova aveva bisogno in questo momento. Tutti hanno ritrovato la consapevolezza che un futuro c'è". Il sindaco Marco Bucci, commentando l'edizione 2018, ha detto: "E' stato un Salone bellissimo che ha portato

a Genova il top della qualità a livello mondiale. Questo è il Salone del made in Italy. Genova ha dato la prova di completarsi in sinergia con l'evento: qui si può vedere una grande nautica e una grande città. Ringrazio tutti gli espositori e i visitatori che sono venuti perché così facendo hanno confermato che Genova sa reagire e, soprattutto, saprà ripartire". La mattina del penultimo giorno ha fatto visita al Salone il presidente della Repubblica Sergio Mattarella.

## L'autotrasporto in Europa continua a "tirare"

Secondo i dati del barometro dei trasporti TimoCom, la borsa merci tedesca sulla quale vengono caricate ogni giorno fino a 750 mila offerte di carichi e mezzi in tutta Europa e che è, quindi, fortemente coinvolta nell'organizzare i trasporti su strada nell'Unione europea, in particolar modo in Germania e nei paesi dell'est, finora la disputa commerciale con gli Stati Uniti non ha avuto un impatto tangibile sull'andamento economico delle aziende di trasporto in Europa. Infatti, la domanda di mezzi di carico continua ad attestarsi a un livello elevato, anche dopo un mese dall'introduzione dei dazi. La congiuntura positiva ha continuato ad assicurare anche nel secondo trimestre dell'anno in corso un surplus delle offerte di carichi in confronto all'offerta di mezzi. In particolare, Gunnar Gburek, Company Spokesman di TimoCom, ha sottolineato: "Non si percepisce la grande ondata di panico e il mercato non appare compromesso. Infatti, la congiuntura tuttora positiva per le aziende in Germania e nell'Eurozona continua ad assicurare un





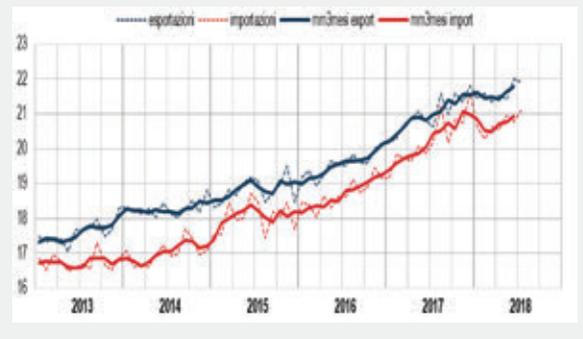
surplus delle offerte di carichi sul mercato dei trasporti. Qui, nelle ultime quattro settimane l'impatto della politica americana che ha imposto dazi doganali sulle importazioni di acciaio e alluminio dall'Europa non si è fatto sentire". In media, nel periodo compreso tra aprile e giugno, il rapporto carichi-mezzi degli utenti della più grande piattaforma di trasporti in Europa è stato pari a 76:24. Questa relazione corrisponde perfettamente a quella del primo trimestre dell'anno, che mostrava già una domanda particolarmente elevata di mezzi di carico. "La curva diventa sempre più piatta, assumendo la forma di una linea dritta", così Gburek descrive questo andamento costante, mentre due anni fa il rapporto carichi-mezzi era ancora equilibrato e praticamente bilanciato. Quindi, sta continuando il fenomeno della bassa disponibilità di mezzi di trasporto. Secondo TimoCom, l'unica soluzione per contrastare questo problema consiste nell'evitare i viaggi a vuoto e sfruttare al meglio le risorse disponibili ottimizzando ulteriormente i tempi di sosta e di attesa sulle rampe per le aziende di produzione e distribuzione.

## A luglio esportazioni in flessione su giugno

L'Istat stima per lo scorso mese di luglio un calo rispetto a giugno per le esportazioni (meno 2,6%) e un aumento per le importazioni (più 2,4%). La flessione congiunturale dell'export è da ascrivere prevalentemente all'ampia diminuzione delle vendite verso i mercati extra Unione Europea (meno 5,5%) mentre quella verso l'area comunitaria è meno intensa (meno 0,4%). Comunque, nel trimestre maggio-luglio, rispetto al pre-

## Export e import con l'area Ue Fonte: ISTAT

(dati mensili e medie mobili a tre mesi.  
Dati destagionalizzati in miliardi di euro)



cedente, si registrano incrementi per entrambi i flussi, più intensi per le importazioni (più 3,0%) che per le esportazioni (più 1,2%). In confronto con lo stesso mese del 2017, le esportazioni sono cresciute del 6,8%. Tale aumento ha coinvolto sia i paesi dell'area comunitaria con un più 8,5% sia quella extra Unione con un più 4,8% (la correzione per gli effetti del calendario porta la variazione dell'export a 5,1%). Tra i settori che hanno contribuito in misura più rilevante alla crescita dell'export nel mese di luglio sullo stesso mese dell'anno scorso, si sono segnalati i prodotti petroliferi raffinati (più 41,6%), i metalli di base e i prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti (più 12,4%), i macchinari e gli apparecchi n.c.a. (più 7,0%) e i mezzi di trasporto, esclusi gli autoveicoli (più 12,0%). In diminuzione, invece, le esportazioni di autoveicoli (meno 6,0%) e di articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici (meno 2,8%). I paesi che hanno contribuito maggiormente all'incremento rispetto all'anno scorso sono stati la Francia (più 11,9%), la Germania (più 9%) e la Spagna (più 8,7%). Anche prendendo in esame i primi sette mesi dell'anno, le esportazioni sul 2017 sono in crescita, segnando un più 4,2%, sospinte dai mezzi di trasporto, esclusi autoveicoli (più 11,9%), dai metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti (più 7,8%), da articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici e dagli apparecchi elettrici (più 5% per tutte tali tipologie di prodotto), dai prodotti alimentari, bevande e tabacco (più 4,7%). L'Istat stima, però, che il surplus commerciale si sia ridotto sul 2017 di 886 milioni di euro (da più 6.562 milioni a luglio 2017 a più 5.676 milioni a luglio 2018). Nei primi sette mesi dell'anno l'avanzo commerciale ha raggiunto i 24.734 milioni (più 47.623 milioni al netto dei prodotti energetici). ■

## Kopron monta un capannone retrattile per Reagens

Kopron ha installato un imponente capannone retrattile all'interno dello stabilimento di San Giorgio di Piano, Bologna, del Gruppo Reagens, leader internazionale negli additivi per Pvc e altri polimeri termoplastici. In coerenza con la linea guida dell'attività di Kopron, che mira alla qualità, all'attenzione al design e a soddisfare le esigenze della clientela, è stata avanzata per questa iniziativa



mentano la sicurezza. Francesco Grasso, responsabile di zona della Kopron, ha così commentato: "Il Gruppo Reagens rappresenta un'importante realtà del polo industriale bolognese. Tra la numerosa concorrenza, ci ha scelto per la realizzazione dell'opera, dando piena fiducia a tutto il team che ha collaborato al progetto. Siamo partiti dall'installazione delle opere murarie, poi abbiamo lavorato sulla carpenteria e sul telo Pvc. La commessa ha richiesto solo due settimane lavorative per l'intera installazione del capannone, a fronte delle tre concordate inizialmente. Siamo molto soddisfatti del



una proposta particolare. In primo luogo, l'engineering team del Gruppo Reagens si è affidato con fiducia al team Kopron in formula "chiavi in mano": un referente unico per il coordinamento e la gestione dell'intera commessa. Alla fine è stato installato un tunnel retrattile con lunghezza 36,5 metri, altezza quattro metri e larghezza 29 metri. È proprio la larghezza del capannone retrattile la vera peculiarità.

La campata unica, infatti, studiata dall'ufficio tecnico Kopron, è degna dei migliori fuori standard realizzati negli ultimi anni. La struttura si presenta in acciaio zincato a caldo. È poggiata su cordoli in cemento con binari. I cordoli di un metro consentono altresì di evitare eventuali urti dei carrelli con il tunnel retrattile. Reagens ha, inoltre, richiesto un telo Pvc ignifugo, autoestinguente in Classe I, in linea con la politica di estrema attenzione alla prevenzione (il sito bolognese si distingue per tutte le massime certificazioni tra le quali quella sulla sicurezza OHSAS 18001). Nelle due testate sono state installate due porte rapide a impacchettamento larghe 4 metri e alte 4,5, che consentono il quotidiano passaggio degli operatori. Porte pedonali in tutti i lati, poi, ne incre-

risultato finale. Un fuori standard che soddisfa appieno le esigenze del Gruppo Reagens". In generale, i capannoni retrattili Kopron possono coprire e scoprire tutte le aree a disposizione: aree di stoccaggio, aree produttive, aree di magazzino. La possibilità di installare capannoni Kopron sia retrattili sia fissi rappresenta un importante vantaggio competitivo. La pianificazione integrata e il "chiavi in mano" permettono alla committenza, inoltre, di affidarsi in toto a unico interlocutore.

## Il report sostenibilità 2017 di Dkv Mobility Services

Il Gruppo Dkv Mobility Services ha diffuso il report 2017 sulla sostenibilità che analizza le performance e gli obiettivi dell'azienda per quanto riguarda il mercato, l'ambiente, i dipendenti e il rapporto con la società. Questo è il terzo report sulla Responsabilità sociale d'impresa di Dkv e racconta un percorso iniziato nel 2015 e che vedrà alcuni importanti obiettivi realizzarsi già quest'anno. Entro il 2020 l'azienda punta ad avere un indice di



riferimento del 70% (rispetto al 67,7 di oggi), ridurre l'emissione di CO2 prodotta dai propri uffici e dalle attività di business del 10% (rispetto ai valori del 2015)

ed entrare nella top 100 dei "Great Place to Work" migliorando ulteriormente le condizioni di smart working, grazie a nuovi orari più flessibili e ambienti di lavoro rispettosi dei dipendenti e in grado di valorizzare specifiche competenze e differenze. Per raggiungere questi importanti traguardi Dkv mantiene un dialogo aperto con tutti gli stakeholder, ampliando e curando in particolare modo tutti i punti di contatto con i clienti per cercare di rendere le proprie comunicazioni più chiare possibili. Le unità di Ricerca e Sviluppo dell'azienda sono sempre al lavoro per produrre nuovi prodotti e confermare Dkv come brand pioniera di nuove soluzioni (quest'anno sono previsti i lanci del Dkv Box Europe e del Dkv Box Italia, i nuovi sistemi di pagamento pedaggi). Per quanto riguarda l'ambiente e la sostenibilità, il gruppo sta investendo molto sia come impegno aziendale sia come offerta commerciale. "Per quanto riguarda le sfide del mercato >



## Dalla Romagna che lavora, al mondo che si muove.

- Magazzino generale
- Deposito doganale
- Deposito fiscale IVA e accise
- Deposito e magazzino secco nazionale, comunitario ed estero
- Deposito magazzino frigorifero (-20°C e 0°C) nazionale, comunitario ed estero
- Fornitura di spazio a privati
- Trasporto, spedizione e distribuzione delle merci (mare, terra, aereo) casa di spedizioni
- Movimentazione delle merci e preparazione degli ordini
- Emissione fedi di deposito e warrants
- Operatività doganale

MWM Srl - Montalti Worldwide Moving Srl  
Via Cavalcavia, 157 - 47521 Cesena (FC) - ITALY

ci aspettiamo che l'utilizzo di carburanti Lng e Cng sarà sempre più diffuso nel settore del trasporto, soprattutto per le lunghe distanze", ha dichiarato Marco Berardelli, Country General Manager di Dkv Euro Service Italia. Per questo motivo la rete Dkv per l'approvvigionamento di questo tipo di carburanti sarà incrementata per far fronte alla crescente domanda futura. Nel settore della mobilità elettrica per le automobili Dkv offre la possibilità di ricaricare i veicoli a casa, al lavoro e alle colonnine pubbliche. La carta ibrida Dkv Card+Charge, disponibile dal 2015, nella sola Germania offre l'accesso a oltre 13 mila stazioni di rifornimento e 10 mila punti di ricarica.

## Potenziato il reparto Fiere di Gondrand by Fercam

Da settembre è stato potenziato il reparto Fiere di Gondrand by Fercam con il servizio Overseas che assisterà in particolare espositori del made in Italy che hanno i loro mercati di sbocco soprattutto oltreoceano. Il reparto cura tutti i servizi di logistica fieristica di allestimento, trasporto, espletamento di pratiche doganali nonché ritorno del materiale esposto. Gondrand by Fercam è membro dell'International Exhibition Logistics Associa-



tion-Iela, l'associazione mondiale che raggruppa tutti gli operatori che si occupano di logistica nel mondo fieristico e sono riconosciuti come leader del settore nel proprio paese. Grazie a questa adesione sono molte anche le spedizioni fieristiche generate da membri Iela di altri paesi verso l'Italia che affidano a Gondrand by Fercam la gestione della parte doganale, scarico e movi-

mentazione delle merci di espositori internazionali nelle importanti fiere e nei saloni italiani. "La motivazione che ci ha spinto a completare i servizi del reparto Fiere è che si tratta di incarichi specialistici che necessitano, durante le manifestazioni, di una assistenza continua, 24 ore al giorno, da parte di tutto il personale impegnato. Non ci limitiamo a trasportare la merce, osservando le tempistiche molto strette con date e orari tassativi imposti dagli enti fieristici. Siamo i primi interlocutori per gli espositori che si affidano a noi, provvediamo a eventuali disbrighi di operazioni doganali, disimballaggio, allestimento stand nel giro di poche ore dall'arrivo. Il successo che stiamo ottenendo nel settore fiere terrestri e le numerose richieste da parte della clientela che già ci affida incarichi a livello mondiale, ci hanno spinto ad aggiungere il servizio Overseas ai tanti già presenti nel gruppo Fercam", ha sottolineato Davide Aonso direttore Transport Domestic Fercam e responsabile dei servizi fieristici.

## Palletways oggi arriva fino in Scandinavia

Il Gruppo Palletways, leader nel trasporto espresso di merce pallettizzata, ha annunciato l'ulteriore estensione delle proprie operazioni anche a Svezia, Norvegia e Finlandia. L'ampliamento dei servizi del network ai paesi scandinavi è stato reso possibile dalla collaborazione con PostNord, il principale fornitore di servizi logistici nell'area scandinava. PostNord si serve dei servizi di consegna di Palletways in venti paesi europei dal 2011.

A graphic advertisement for Palletways. It features the Palletways logo with the tagline 'We Deliver' in the top left. To the right, the text reads 'Brand New!! We are now delivering to Norway, Sweden and Finland'. Below the text, there is a wooden pallet with three flags (Denmark, Norway, and Finland) resting on it. The background is a light blue map of Scandinavia.

L'area dei paesi nordici, compresa la Danimarca, già servita da Palletways, può contare sulla trasparenza dei servizi track and trace e di tempi di transito tra i migliori sul mercato a prezzi competitivi. Luis Zubialde, Chief Operating Officer di Palletways Group, ha dichiarato: "Siamo sempre alla ricerca di opportunità per espandere e migliorare la nostra offerta per tutti i nostri concessionari e clienti. Il raggiungimento dei paesi scandinavi rappresenta un momento molto importante per il nostro Gruppo. Il servizio è completamente integrato alla rete logistica locale già esistente per permettere ai nostri clienti e ai nostri concessionari in tutta Europa di accedere agevolmente ai paesi nordici e cogliere così tutte le numerose opportunità di business. L'Italia, per esempio, esporta ogni anno circa 10 miliardi di euro di merci verso i paesi nordici". Tim Jørnensen, Responsabile eCommerce e Logistica di PostNord, ha detto: "I nostri clienti hanno ora accesso a una delle reti di consegna di merci su pallet fra le più consolidate e competenti d'Europa. Grazie al nuovo accordo, i clienti Palletways avranno conferma che affidarsi alla nostra rete è la scelta migliore per consegnare le proprie merci nella regione nordica".

## Ifco certifica retailer sulla sostenibilità

Ifco, leader mondiale nella fornitura di soluzioni di imballaggio in plastica riutilizzabili per alimenti freschi, ha istituito una certificazione di sostenibilità per i retailer in Europa e Nord America. Ifco è tra le società di logistica più sostenibili a livello mondiale e traina il settore verso una sempre maggiore responsabilità sociale. Per questo, i retailer che riceveranno il certificato di sostenibilità beneficeranno di prove tangibili e credibili del loro impegno per la protezione dell'ambiente e per la sostenibilità. La società monitora costantemente i benefici ambientali generati dal proprio modus operandi. Benefici che sono rilevanti. Infatti, ad esempio, tutti i contenitori in plastica riutilizzabile vengono utilizzati oltre 50 volte durante il loro ciclo di vita e a ogni ciclo vengono sottoposti a un rigoroso processo di sanificazione e ispezione prima di essere consegnati per il ciclo successivo. I contenitori danneggiati che non >



**FUTURE  
MOBILITY  
week**

**TORINO  
01-05 OTTOBRE**

**NON ASPETTATE DOMANI  
PER LA MOBILITÀ DI DOMANI**

Il punto di incontro dove parlare della mobilità del futuro, infrastrutture, sicurezza fisica e cyber, mobilità individuale, collettiva, aziendale delle persone e delle merci, sostenibile e intelligente.

**Expoforum 03-04 Ottobre**  
**Showcase 01-02-05 Ottobre**  
**Dinner 03 Ottobre**

**info@fmweek.it**  
**www.fmweek.it**

ORGANIZZATO DA:





possono essere riparati vengono riciclati al 100% e utilizzati per la produzione di nuovi contenitori. Diversi studi hanno dimostrato che, se confrontato con gli imballaggi monouso, l'uso di contenitori riutilizzabili contribuisce in modo significativo alla riduzione dell'impatto ambientale consentendo di ottenere risparmi in termini di CO2 (fino al 60%), energia (64%), acqua (80%), rifiuti solidi (fino all'86%), e ridurre drasticamente i danni ai prodotti alimentari (fino al 96%). Questi vantaggi si inseriscono nelle supply chain dei clienti e rappresentano un risultato significativo per le aziende che ricercano le migliori condizioni per i loro prodotti freschi e nel contempo si impegnano a migliorare le proprie prestazioni di sostenibilità. I certificati di sostenibilità consegnati da Ifco ai retailer ne dimostreranno l'impegno per la protezione ambientale. "Siamo entusiasti della nostra iniziativa di certificazione della sostenibilità e siamo fermamente convinti che tale certificazione diventerà rapidamente un 'must' tra i nostri partner commerciali oltre che uno standard del settore", ha commentato Wolfgang Orgeldinger, Ceo di Ifco Systems. "Il nostro certificato di sostenibilità è un messaggio chiaro ai clienti e ai partner commerciali che stanno affrontando le sfide ambientali in modo tangibile e misurabile. I retailer possono valorizzare ulteriormente la certificazione per raggiungere gli obiettivi aziendali di sostenibilità, che sono sempre più importanti anche per i vari stakeholder".

## I carrelli Baoli a Rimini nello stabilimento Pasini

L'impresa Pasini, leader del mercato nazionale nella produzione di tapparelle e sistemi oscuranti, ha scelto i carrelli frontali elettrici Baoli KBE 25 per la movimentazione

interna dei magazzini di Rimini. Una scelta dettata dall'ottimo rapporto qualità-prezzo e dal buon esito dei test cui sono state sottoposte le macchine prima dell'acquisto. Inoltre, essendo molto più compatti di molti dei carrelli di pari portata, i KBE 25 sono risultati perfetti per muoversi agilmente anche negli spazi più stretti. Pasini è un punto di riferimento nazionale nel settore delle tapparelle e dei sistemi oscuranti, conta infatti circa duemila clienti e produce ogni anno circa 170 mila metri quadrati di avvolgibili in Pvc, 190 mila in alluminio e 9 mila monoblocchi. L'azienda, che impiega 75 dipendenti, si distingue per la rapidità di consegna e la personalizzazione dei prodotti, che vengono realizzati a ricevimento d'ordine in base alle specifiche richieste del cliente. Nei magazzini Pasini i carrelli lavorano su due turni e sono utilizzati per lo stoccaggio e la successiva movimentazione in produzione delle barre in Pvc, alluminio e acciaio utilizzate per realizzare le tapparelle. Queste barre sono lunghe fino a 6,5 metri, arrivano a pesare fino a 20 quintali e sono stoccate fino a quattro metri d'altezza su scaffalature cantilever, speciali



ripianti metallici studiati per contenere prodotti lunghi e pesanti. In considerazione dell'importante ruolo svolto dai carrelli nel ciclo produttivo e dell'utilizzo intenso cui sono sottoposti, Pasini da sempre impiega nei propri magazzini solo carrelli di prima qualità. Per questa ragione, prima di scegliere Baoli, ha voluto testare le macchine in maniera approfondita. "Abbiamo scelto Baoli per l'eccellente rapporto qualità-prezzo. Durante la fase di test, questi carrelli hanno infatti dimostrato di non temere il confronto con i migliori marchi del settore. Grazie alle ridotte dimensioni, i KBE sono inoltre più agili rispetto alla maggior parte dei carrelli di pari portata, una caratteristica che agevola tutte le operazioni di movimentazione in magazzino. Altro elemento determinante nella scelta è stato il rapporto con RGM Commerciale, che ci ha assistiti nella scelta dei mezzi e ci assicura un eccellente livello di servizio", ha



spiegato Giovanni Antimi, responsabile acquisti della Pasini. RGM Commerciale, concessionario ufficiale Baoli con sede a Rimini, è un'azienda in grande espansione e che può fare affidamento su una capillare rete di officine presenti in tutta la Romagna e nelle Marche. ■

 **POLITECNICO**  
MILANO 1863  
SCHOOL OF MANAGEMENT

 **OSSERVATORI.NET**  
digital innovation



Osservatorio  
Contract Logistics "Gino Marchet"

Convegno di presentazione dei risultati della Ricerca

Giovedì 8 Novembre 2018 – Ore 10.00  
Auditorium – MiCo (Fiera Milano City)  
Via Gattamelata, 5 – 20149 Milano

 Hashtag: #OCL18

La Logistica corre sempre più veloce e affronta tematiche affascinanti e complesse: oltre ai trend di mercato – sia in termini quantitativi, sia qualitativi – durante il convegno si parlerà di modelli di Gestione del Customer Service, soluzioni di Logistica 4.0, Startup che operano su ambiti di frontiera.

I risultati della Ricerca saranno discussi con i principali player di questo mercato e con esponenti di rilievo del mondo della Logistica.

Il convegno è promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano.

La partecipazione è gratuita. Si richiede di dare conferma registrandosi sul sito [www.contractlogistics.it](http://www.contractlogistics.it)



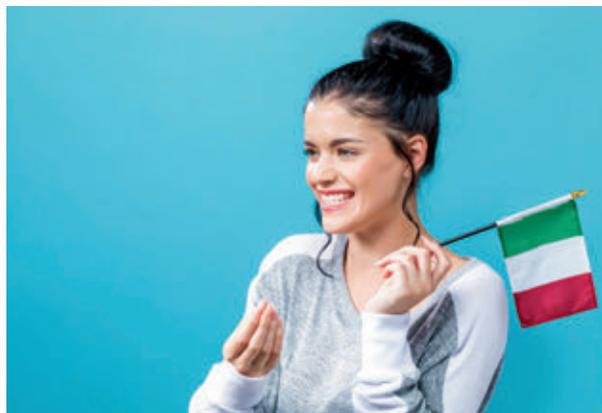
# Tempi difficili in un paese strano

di Franco De Renzo\*

**V**iviamo tempi davvero particolari. Vediamo politici che facevano gli scongiuri quando si citava la parte avversa e che oggi brindano insieme a una serenità conquistata che è difficile comprendere. Ancora più arduo è far capire agli stranieri le nostre faccende interne. Le cose proseguiranno d'amore e d'accordo fino a quando le prevariazioni dell'uno sull'altro non saranno ritenute più sopportabili. Non si può pensare a un limite temporale ma le cose, presumibilmente, resteranno così per almeno un anno, fino alle prossime elezioni importanti come quelle europee, quando si dovranno nuovamente fare i conti con le scelte democratiche degli abitanti della Penisola, e tirarne le somme.

**Sono rimasto di stucco** nel confrontare la piantina della Gran Bretagna in due occasioni diverse. Lo sapevate che le zone colpite dalla famigerata mucca pazza hanno votato compatte per la Brexit? Non una sbavatura: le piantine coincidono. Forse non si è meditato abbastanza su questi dati. Chiedo scusa a tutti ma mi sorge il dubbio che forse non è vera democrazia quella che permette di dare lo stesso peso politico a chi va a votare. Mi rendo conto perfettamente che qualsiasi altro sistema potrebbe causare molteplici problemi, ma se due persone guadagnano cento mila euro e solo una paga le imposte regolarmente, mentre l'altro non versa nulla, perché è sconosciuto al fisco, è giusto che il loro voto abbia lo stesso peso? Dopo una lunga gestazione per la nascita del governo, mai registrata prima, l'euforia delle prime sfuriate governative e qualche ottimo colpo assestato nei confronti di chi pensa che i problemi non siano propri ma degli altri, prima o poi, si dovrà dire cosa si sia fatto e quali aspettative ci dobbiamo attendere.

**Noi siamo strani.** Agli imprenditori, i commercialisti continuano a ripetere che, almeno una volta l'anno, è necessario sapere se l'azienda funziona bene, guadagna e quanto. Ciò a prescindere dalla preparazione del bilancio e della dichiarazione dei redditi ai fini fiscali. L'azienda, per poter continuare a essere presente sul mercato, deve produrre, e produrre reddito. Se l'azienda non lo fa, è destinata in un lasso di tempo molto limitato a chiudere. Capita spesso, invece, che la preparazione del consuntivo annuale sia considerato un adempimento perditempo con il professionista che, continuando a chiedere informazioni sempre più dettagliate, magari per carpire chissà quali segreti sociali e commerciali, e, secondo alcuni, nulla apporta alla conoscenza dei problemi che normalmente sono generati in azienda. Le istituzioni non



aiutano. In 35 anni di professione, pochissime volte ho aiutato i clienti a preparare un business plan per giustificare la richiesta di finanziamenti bancari. Poi, però, non ci si può meravigliare se le banche si trovano impegolate in tanti crediti inesigibili. La prima cosa da fare in qualsiasi affare è quello di comprendere se sarò remunerato per l'attività svolta a favore di altri. In qualsiasi campo si operi. L'attività umana si è evoluta anche perché ha visto, nei successi ottenuti, la giusta ricompensa per continuare a operare, impegnandosi sempre più. Le critiche rivolte ai due vice presidenti del Consiglio dei ministri non si contano. I più benevoli dicono che senza mai aver lavorato, uno si occupi addirittura di imporre nuove regole nel mondo del lavoro. Ognuno può vederla come ritiene più opportuno. Francamente mi aspetto che i ministri del nostro governo gestiscano la cosa pubblica nella maniera migliore e per il bene del paese. In 56 milioni di abitanti, in Italia abbiamo pressoché lo stesso numero di allenatori di calcio e della nazionale. Ci sono moltissime persone che hanno la soluzione dei tanti problemi che abbiamo, dalle buche di Roma all'alta velocità dei treni in Piemonte alla disoccupazione in Calabria, ai turisti di Venezia, a qualche giudice corrotto (ma perché solo loro?), alle organizzazioni che prelevano i diseredati in mare aperto, ai porti chiusi, alle pensioni che corriamo il rischio di non incassare più se non arrivano forze fresche a lavorare per noi, alle banche che prestano i soldi solo agli amici dei propri amici ma nessuno risponde delle malefatte quando i crediti si perdono. Ognuno di noi pensa di vivere in un mondo a propria immagine e somiglianza e, soprattutto, ritiene: "Io sono perfetto e mi comporto correttamente verso di me e verso tutti gli altri". Sono, purtroppo, gli altri che non fanno altrettanto, e questa è la causa di tutti i problemi che incontriamo e di cui ci lamentiamo. Alleluia. ■

\* **Franco De Renzo**, tel. 0245101071  
email: [segreteria@studioderenzo.it](mailto:segreteria@studioderenzo.it)

# Ancora sui costi minimi ...

di **Marco Lenti\***

La questione sulla compatibilità o meno dei costi minimi con la normativa comunitaria, e segnatamente con gli artt. 101 del trattato di Funzionamento dell'Unione europea (TFUE) e 4 par. 3 del trattato dell'Unione Europea (TUE), è ritornata nuovamente oggetto di due interessanti pronunce. Queste sentenze, una di legittimità costituzionale e una di merito, sono relative a trasporti effettuati in due distinte fasi dell'evoluzione normativa e giurisprudenziale sui costi minimi. In sintesi, con l'introduzione dell'art. 83-bis d.l. 112/2008, la determinazione dei costi minimi di esercizio era stata demandata all'Osservatorio sulle attività di autotrasporto, composto principalmente da rappresentanti delle associazioni di categoria coinvolte. Tuttavia, fino all'adozione dalla prima determinazione sui costi minimi da parte dell'Osservatorio, nel novembre 2011, i costi minimi sono stati provvisoriamente determinati dal ministero dei Trasporti. Successivamente, l'art. 12, comma 20, del decreto legge 95/2012 (convertito con modificazioni dalla legge 135/2012) ha soppresso, a partire dal 28 luglio



2012, la Consulta generale per l'autotrasporto e la logistica, all'interno del quale era istituito l'Osservatorio, e trasferito le relative funzioni in capo alla Direzione generale per il trasporto stradale e per l'intermodalità presso il ministero. Nella prima sentenza oggetto di questo commento, n. 47/2018 del 2 marzo 2018, la Corte Costituzionale si è espressa sulla questione di legittimità costituzionale dell'art. 83-bis, nel testo in vigore alla data dell'esecuzione delle prestazioni oggetto del giudizio a quo (2010-2011), in pendenza quindi del regime c.d. "provvisorio". La Corte ha dichiarato non fondata la questione di legittimità costituzionale. Secondo

la Corte, in quanto costi determinati da un'amministrazione statale, non operano i principi indicati dalla nota sentenza della Corte di Giustizia UE, sez. V, 04/09/2014, causa C-184/13. Quest'ultima, ha infatti stabilito che "L'art. 101 TFUE, in combinato disposto con l'articolo 4, paragrafo 3, TUE, osta a una normativa nazionale ... in forza della quale il prezzo dei servizi di autotrasporto delle merci per conto di terzi non può essere inferiore a costi minimi d'esercizio determinati da un organismo composto principalmente da rappresentanti degli operatori economici interessati." Proprio perché relativi a prestazioni eseguite nel 2010-2011, in vigenza quindi del regime "provvisorio", la Corte Costituzionale ha indicato che "I costi determinati dal ministero non costituirebbero un irragionevole regime tariffario, bensì rappresenterebbero il limite minimo al di sotto del quale il corrispettivo non può scendere, perché altrimenti verrebbero compromessi i livelli di sicurezza nella circolazione stradale ...". La legittimità (o meno) dell'art. 83 bis, quindi, risiederebbe nella natura pubblicistica dell'organo competente e nell'interesse perseguito. Il tribunale di Cagliari invece, con sentenza n. 2049/2018, pubblicata in data 17/07/2018, è intervenuto in relazione a trasporti eseguiti tra il luglio 2012 e il dicembre 2013, ovvero nel periodo in cui il ministero, a seguito dell'abolizione dell'Osservatorio, ne ha riassorbito le competenze. Per il periodo di esecuzione indicato, però, il tribunale ha osservato che "ad onta della soppressione della Consulta, relativamente agli anni 2012 e 2013 abbiano continuato a trovare applicazione i valori determinati dall'Osservatorio sulle attività di autotrasporto contenuti nel prot n. 18/OS/CGA, posto che i già citati decreti dirigenziali hanno recepito i predetti criteri di calcolo formulati dall'Osservatorio, senza apportare alcuna variazione." I costi minimi, sebbene formalmente riconducibili a una amministrazione statale, hanno quindi continuato a essere nella sostanza determinati dall'Osservatorio. Il tribunale ha quindi ritenuto che "Anche alle tariffe vigenti nel 2012 e nel 2013 deve dunque estendersi la dichiarazione di illegittimità della Corte di Giustizia Europea, la quale ne ha riscontrato la contrarietà al principio di libera concorrenza". In questo senso si era espresso anche il Tar Lazio con la sentenza 21/02/2017 n. 02655. ■

**\* 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

# Consumatori sostenibili: quale

di **Luca Vecchio**

Professore di psicologia del lavoro e delle organizzazioni all'Università di Milano-Bicocca

Quella in cui conduciamo le nostre vite è stata definita la società dei consumi e, di fatto, i comportamenti di acquisto caratterizzano l'esperienza quasi quotidiana di ognuno di noi. Almeno una volta alla settimana facciamo la spesa, ormai il più delle volte al supermercato; forse meno di frequente, ma comunque spesso, ci capita di fare shopping in città, magari approfittando di una passeggiata in centro nel fine settimana. Oppure, per risparmiare o godere di una più ampia e agevole scelta, ci rechiamo in uno degli outlet sorti lungo le direttrici principali degli spostamenti del week end. Di recente, a questi usuali canali di vendita si è aggiunto il "negozio virtuale" della rete, dove si può acquistare di tutto - dalla biancheria alla lavatrice, dai libri all'ultimo ritrovato tecnologico, scegliendo tra un nume-



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

ro pressoché infinito di offerte - e che alimenta l'eCommerce, in crescita esponenziale.

**Nel fare acquisti**, che si tratti di beni durevoli o di acquisti quotidiani, negli ultimi anni è via via cresciuta la sensibilità verso la sostenibilità dei prodotti che si vogliono comprare.

Tale attenzione è soprattutto rivolta all'impatto sull'ambiente, per cui si valutano i materiali con cui sono realizzate le cose di cui abbiamo bisogno, quanta energia consumano, se e quanto siano riciclabili. Per i prodotti alimentari tale attenzione si rivolge anche alla qualità degli stessi, come testimonia la crescita di interesse per il biologico. A fronte di questa cresciuta sensibilità e crescente domanda per prodotti sostenibili, le aziende produttrici hanno risposto enfatizzando gli aspetti di qualità ambientale dei loro prodotti, secondo una logica domanda-offerta che si ipotizza possa essere vantaggiosa per ridurre il rischio della catastrofe ecologica. Entro questo quadro di evoluzione dei comportamenti di consumo e delle caratteristiche dei prodotti offerti si può cogliere, però, un aspetto paradossale e in un certo senso sorprendente, proprio in relazione al tema della sostenibilità. Se si riflette, anche pensando alla propria personale



C'è ancora un po' di tempo per partecipare all'indagine. Chi fosse interessato può utilizzare il seguente link per accedere al questionario: [https://psicologiaanimib.eu.qualtrics.com/jfe/form/SV\\_a4MyVz4h1kju1St](https://psicologiaanimib.eu.qualtrics.com/jfe/form/SV_a4MyVz4h1kju1St)

# spazio per la logistica?



esperienza, le merci - messe in bell'ordine sugli scaffali dei supermercati o proposte in modo allettante nelle vetrine dei negozi - si offrono alla nostra scelta come se fossero sempre state lì, a nostra disposizione; noi sappiamo che ci sono e non dobbiamo far altro che andare a prendere ciò che vogliamo; con l'eCommerce, addirittura, le merci giungono a noi, inviate a casa o sul luogo di lavoro. Unico vincolo, in questo processo: la disponibilità economica. Chi si occupa di logistica ha ben chiaro che la merce sullo scaffale è l'ultimo (o penultimo) momento di un lungo e complesso processo che ha portato il bene dal luogo di produzione - che può essere (e lo è, di fatto, sempre di più) assai lontano, anche dalla parte opposta del mondo - a quello di distribuzione. Ma tale processo, come anche quello di produzione, è per lo più oscuro alla maggior parte di tutti noi. Ed è qui che si manifesta il paradosso in riferimento alla sostenibilità. Può accadere, infatti, di prestare estrema attenzione ai materiali con cui è realizzata una certa merce, a quanto è stato inquinante il suo processo produttivo, alla classe energetica cui appartiene; ma di non considerare affatto il modo con cui è stata trasportata fino al negozio di vendita. Trasporto che magari è iniziato in Cina e si è svolto in nave, tra i mezzi più inquinanti per la salute dei mari e dell'aria; per poi arrivare al punto vendita vicino a casa su mezzi obsoleti, magari un camion Euro 3 o un furgoncino di vent'anni fa.

**Quanto i consumatori** sono consapevoli di questo paradosso? Quanto prestano attenzione - nel prendere le loro decisioni di acquisto "sostenibili" - all'impatto della logistica? E, più in generale, quanto peso ha l'attenzione alla sostenibilità nell'orientare le scelte di consumo? E che idea di sostenibilità hanno i consumatori? È per rispondere ad alcune di queste domande che SOSLog-Associazione per la Logistica Sostenibile, insieme al Dipartimento di Psicologia dell'Università degli Studi di Milano-Bicocca e con la collaborazione di Federconsumatori, ha realizzato una survey, rivolta ai consumatori sull'intero ter-

*I consumatori fanno oggi più attenzione alla qualità dei cibi che comprano, ma quasi mai si domandano come vengono trasportati, spesso dall'altra parte del mondo*

ritorio nazionale. L'indagine, basata sulla somministrazione di un questionario appositamente costruito, si concentra sugli acquisti abituali (la spesa alimentare, la spesa per abbigliamento, l'acquisto di prodotti per la cura della persona, ecc.) raccogliendo informazioni sulla loro frequenza e anche sui luoghi in cui vengono effettuati e su come sono raggiunti (informazione non irrilevante per il tema della sostenibilità ambientale delle pratiche di consumo). Sono quindi approfonditi i criteri che guidano le decisioni di acquisto delle diverse tipologie di beni ed è esplorata la diffusione degli acquisti su internet. Una sezione è poi dedicata alla conoscenza della logistica, a quanto la modalità di trasporto delle merci sia un'informazione cui i consumatori sono interessati e se vi prestano attenzione nel scegliere cosa acquistare.

**Lo studio è in corso** e i risultati saranno presentati in occasione del prossimo convegno-laboratorio organizzato da SOS-Log al Politecnico di Torino il 5 novembre prossimo, intitolato: "Cliente sostenibile, logistica sostenibile: cambia il paradigma tra costo



*Prodotti in un "rassicurante" ordine sugli scaffali di un supermercato, ma quali "percorsi" o "traversie" hanno seguito per arrivarci?*

e valore". Alcuni risultati (provvisori e parziali) mostrano come la sostenibilità logistica sia ancora poco presente "nella testa" dei consumatori. Sebbene sia elevato l'interesse per essere informati sulle modalità di trasporto delle merci (l'82% di chi ha finora risposto dichiara che sarebbe interessato a ricevere, al momento dell'acquisto, informazioni su come le merci sono arrivate al punto vendita), tuttavia solo l'11% dei rispondenti tiene sempre conto, nel scegliere un prodotto, del modo in cui le merci sono trasportate; nel 32% dei casi la modalità di consegna non influisce mai sulla decisione di acquisto e per il 57% dei rispondenti ciò accade solo qualche volta. Sembra ci sia ancora molto da fare prima che la sostenibilità della logistica diventi un tema capace di orientare le scelte di consumo dei cittadini. Una ragione in più per impegnarsi nel promuovere la logistica sostenibile. ■

# Contratti a tempo determinato:

a cura di **Michele Savani**

Division Manager Logistics Gi Group

Il decreto Dignità, entrato in vigore lo scorso 14 luglio e convertito in legge con alcune modifiche il successivo 11 agosto, ha introdotto novità significative nelle norme che regolano i contratti a tempo determinato, modificando le modalità di accesso per le aziende alla flessibilità lavorativa. La filiera logistica necessita strutturalmente di flessibilità ed è quindi interessante riflettere quali spazi di azione consentano la nuova normativa unitamente alle altre norme che regolano i contratti a termine: procediamo quindi con un sintetico riepilogo delle principali novità introdotte dalla normativa per passare poi a vedere quali strumenti sono disponibili per le aziende del settore.

**Causali.** Il dl 34/2014 (il cosiddetto decreto Poletti) aveva eliminato l'obbligo di indicazione delle causali all'interno dei contratti a tempo determinato. Questo intervento riconosceva di fatto alle aziende il diritto di fare liberamente ricorso a forme di flessibilità contrattuale (contratti a tempo determinato o in somministrazione) per far fronte a esigenze di natura produttiva o organizzativa e senza dover giustificare il motivo di tale scelta, che rientrava quindi nella completa discrezionalità dell'azienda stessa. La nuova normativa prevede la possibilità di stipulare contratti a tempo determinato senza causale per un periodo massimo di 12 mesi, mentre per superare tale soglia sarà necessario che l'azienda indichi la causale, esplicitando quindi il motivo per cui l'assunzione del lavoratore viene effettuata per un periodo di tempo ridotto rispetto al contratto a tempo indeterminato, considerato la formula contrattuale standard. La normativa indica due tipologie di causali tra le quali scegliere: esigenze temporanee e oggettive, estranee all'attività, ovvero per esigenze sostitutive di altri lavoratori; esigenze connesse a incrementi temporanei, significativi e non programmabili dell'attività ordinaria. Il legislatore ha inoltre precisato che, in caso di ricorso alla somministrazione di lavoro, le causali dovranno essere riferite all'esigenza dell'utilizzatore. Nel caso dei contratti di somministrazione il rapporto di natura commerciale tra agenzia e azienda continuerà a rimanere senza causale, mentre quest'ultima dovrà essere indicata nel contratto di lavoro tra agenzia e lavoratore.

**Il limite quantitativo** dei tempi determinati stipulabili dall'azienda (tempo determinato diretto da parte dell'azienda sommato ai contratti in somministrazione) è stato stabilito nella misura del 30% dei contratti a tempo Indeterminato in essere al 1° gennaio dell'anno di stipula dei predetti contratti. La contrattazione collettiva nazionale, territoriale e aziendale applicata dall'utilizzatore può, in deroga alla previsione legislativa, stabilire percentuali differenti di utilizzo della forza lavoro a tempo determinato. È in ogni caso esente da limiti quantitativi la somministrazione a tempo determinato di lavoratori in mobilità, soggetti disoccupati che godono da almeno sei mesi di trattamenti di disoccupazione non agricola o di ammortizzatori sociali e di lavoratori svantaggiati o molto svantaggiati. Lo staff leasing viene gestito con una regolamentazione separata, che prevede un limite quantitativo del



*Il decreto Dignità prevede la possibilità di stipulare contratti a tempo determinato senza causale per un periodo massimo di 12 mesi*

20% in aggiunta al 30% previsto per i contratti a termine. La durata massima del contratto a tempo determinato è pari a 24 mesi, fatta salva la possibilità per i singoli Ccnl di normare diversamente tale limite. Il rinnovo contrattuale (ovvero la chiusura e riapertura di un contratto a tempo determinato tra medesimo lavoratore e medesimo datore di lavoro) porta con sé un aumento del contributo NASPI pari allo 0,5% per ogni contratto (questo significa che ogni nuovo contratto stipulato tra una stessa azienda e uno stesso dipendente avrà un aggravio di costo pari allo 0,5% per ogni nuovo contratto

# Le novità col decreto Dignità

Lo strumento "monte ore garantito" è utilizzabile nel settore logistico

stipulato). La disciplina del cosiddetto Stop and Go si riferisce all'obbligo di rispettare un intervallo di 10/20 giorni tra il termine di un contratto a tempo determinato tra dipendente e datore di lavoro e la riapertura di un nuovo contratto a tempo determinato tra lo stesso lavoratore e lo stesso datore di lavoro. Tale misura riguarda esclusivamente i contratti a tempo determinato stipulati direttamente tra azienda e dipendente, mentre la somministrazione di lavoro è esclusa dall'applicazione della suddetta disciplina. Il bonus per l'assunzione di lavoratori a tempo indeterminato, misura strutturale introdotta dalla legge di Stabilità 2018, aveva previsto una decontribuzione pari al 50% dei contributi previdenziali annui e comunque fino ad un tetto massimo di tremila euro su base annua per i primi tre anni di contratto. La misura prevedeva l'accesso a tale decontribuzione per gli under 35 per il 2018, abbassando la soglia di età massima ammissibile a 29 anni dal 2019. Il decreto Dignità ha esteso anche al biennio 2019 e 2020 la validità della soglia dei 35 anni.

**Come anticipato esistono** normative che permettono alle aziende della filiera logistica di ampliare lo spazio di flessibilità concesso dalla normativa, se ne rilevano almeno due particolarmente interessanti: lo strumento "monte ore garantito", introdotto nel 2014 all'interno del Ccnl delle agenzie per il lavoro, è dedicato ad alcuni particolari settori (turismo, Gdo, logistica, alimentare, agricoltura, telecomunicazioni, servizi alla persona) con il fine di ricondurre alla somministrazione di lavoro altre tipologie contrattuali (lavoro intermittente, occasionale, voucher, ecc.). Prevede una retribuzione minima garantita pari al 25% della retribuzione mensile spettante ai lavoratori a tempo pieno prevista dal Ccnl dell'utilizzatore (quindi il 25% di 39 o 40 ore nel caso del Ccnl autotrasporti, merci e logistica). Il dipendente ha quindi diritto a lavorare e a essere retribuito per le ore contrattualizzate, mentre l'azienda utilizzatrice può chiedere al dipendente di prestare lavoro aggiuntivo rispetto al monte orario concordato in fase di contrattualizzazione (con facoltà per il dipendente di rifiutare), e tutte le ore lavorate oltre tale soglia verranno retribuite come "ore ordinarie" fino al raggiungimento dell'orario pieno. Solo al superamento delle 39 ore settimanali le ore lavorate verranno riconosciute come straordinarie.



**Il decreto Dignità** indica la possibilità per le aziende di non conteggiare alcune categorie di lavoratori ai fini del calcolo delle percentuali di contratti a tempo determinato impiegabili: le tipologie di lavoratori che rientrano in questa classificazione sono diverse e generalmente si tratta di lavoratori che non hanno avuto nel recente passato una posizione lavorativa stabile, la platea è quindi potenzialmente ampia. Da ultimo una nota relativa allo staff leasing, ovvero la somministrazione a tempo indeterminato. Questo istituto, come visto sopra, consente alle aziende di aggiungere al 30% di forza lavoro a tempo determinato un ulteriore 20% di forza lavoro assunta a tempo indeterminato da parte di un'agenzia per il lavoro e inviata in missione presso l'azienda utilizzatrice. Lo staff leasing è stato espressamente vietato, insieme al lavoro a chiamata, nel testo del Ccnl autotrasporti, merci e logistica del 2013. In fase di revisione del contratto, a dicembre 2017, era stata ipotizzata la riabilitazione di entrambi questi istituti contrattuali, ma solo il lavoro a chiamata è stato reso libero per le aziende del settore, mentre lo staff leasing è rimasto di fatto vietato. Alla luce della nuova normativa generale sul lavoro potrebbe essere opportuno rivalutare, all'interno del Ccnl di settore, questo specifico istituto: oltre a essere stato ampiamente testato dal mercato questo strumento contrattuale si renderebbe oggi estremamente utile e potrebbe unire la stabilizzazione dei dipendenti, indicata dal legislatore come via principale da seguire, alla necessità strutturale di flessibilità lavorativa richiesta da parte delle aziende della filiera logistica. ■

# Verso una “scuola ferroviaria”

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

**S**cuola Nazionale Trasporti e Logistica ha recentemente ottenuto dall’Agenzia nazionale per la sicurezza delle ferrovie-Ansf un importante riconoscimento quale centro di formazione autorizzato ad erogare servizi di formazione rivolti al personale che svolge attività di sicurezza nel settore del trasporto ferroviario, con riferimento a: abilitazione ope-

Liguria tramite il Fondo sociale europeo. Il progetto avrà la durata di 1.200 ore e vedrà il coinvolgimento di quindici partecipanti e un impegno occupazionale consistente proprio da parte di Oceanogate Italia Spa. La Scuola dal 1991, in base alla propria mission, forma competenze e professionalità di prioritario interesse per il settore logistica e trasporti. Il riconoscimento appena ottenuto permette non solo alla Scuola, ma al territorio nel suo complesso di aggiungere un ulteriore tassello al progetto di rappresentare un unicum nazionale sotto il profilo trasportistico, valorizzando le sue funzioni di vertice.



**Mobilità delle persone** e movimentazione delle merci risultano in Italia in continua crescita e alimentano l’occupazione: da uno studio effettuato risultano essere oggi disponibili oltre 1.600 i posti di lavoro presso aziende e gruppi italiani operanti nel settore trasporti - dal ferro alla navigazione - e logistica. La Scuola svolge sin dall’origine una funzione di “osservatorio permanente” dei

ratore preparazione dei treni; certificato complementare macchinista locomotori di manovra e macchinista treni merci; licenza conduzione dei treni. Si tratta di un riconoscimento che pochissimi enti possono vantare a livello nazionale e Scuola Nazionale Trasporti e Logistica rappresenta il primo ente in Liguria ad averlo ottenuto.

**La Scuola ha già realizzato** in passato, attraverso una partnership con Oceanogate Italia, impresa ferroviaria del Gruppo Contship, significativi progetti di formazione finalizzati al conseguimento di abilitazioni ferroviarie, con un esito occupazionale pari al 100% delle persone formate. Grazie sia ai progetti già realizzati sia al nuovo riconoscimento ottenuto (che permetterà la replicabilità del modello formativo su ampia scala, con un importante effetto moltiplicatore in termini di nuova occupazione) si sono poste le basi per una possibile e stabile “scuola ferroviaria”, che potrà divenire punto di riferimento per le imprese del settore e per le persone motivate ad un inserimento lavorativo in questo ambito. Nel mese di ottobre avrà avvio un nuovo progetto denominato “Tecnico ferroviario polifunzionale” finanziato dalla Regione



fabbisogni che emergono dal settore rappresentato e costantemente allinea i propri obiettivi alle necessità rilevate. L’ingente sviluppo del comparto ferroviario (anche in termini di politiche territoriali, regionali e nazionali) ha indotto la Scuola a dotarsi di un’apposita organizzazione e di adeguati strumenti atti a rispondere ai nuovi bisogni di occupazione.

\* Per informazioni: [catani@scuolatrasporti.com](mailto:catani@scuolatrasporti.com)

# LO SVILUPPO NEL PROPRIO DNA

Quando pensi a logistica e distribuzione, quali sono le prime cose da tenere a mente: la posizione? La viabilità? L'efficienza energetica? La flessibilità?

Nella nostra posizione di leader del mercato immobiliare logistico, disponiamo di terreni posizionati strategicamente per soddisfare nel più breve tempo possibile le esigenze di efficienza e flessibilità dei nostri clienti.

**Quindi, quando pensi ad un nuovo sviluppo, perché non pensare a Prologis?**



Local partner to global trade™

Prologis è il principale proprietario, gestore e sviluppatore di immobili industriali focalizzato sui mercati globali e regionali in tutta l'America, Europa e Asia.

[prologis.com](http://prologis.com)



**PROLOGIS**

# Un settore con ottimi numeri e forte dinamicità

“Dal 2014, il mercato in Italia è in continua evoluzione, anche per effetto della crescita dell'eCommerce, ed è all'attenzione degli investitori, specialmente stranieri”, dice Andrea Faini, Ceo di World Capital Real Estate.



ANDREA FAINI

**E'** davvero un buon momento per l'immobiliare logistico italiano, settore la cui crescita è sospinta anche dal vento dell'eCommerce che pure nel nostro paese

sta mettendo il turbo. Ma quali sono i reali trend del comparto e quali caratteristiche sta evidenziando, alla luce anche dei cambiamenti generati dalla rivoluzione 4.0? Ne abbiamo parlato con Andrea Faini, Ceo di World Capital Real Estate.

## **PUÒ TRACCIARE UN BILANCIO DELL'ATTIVITÀ DI WORLD CAPITAL NEI PRIMI NOVE MESI DEL 2018?**

Il 2018 è sicuramente un anno che verrà ricordato nell'immobiliare logistico per la sua dinamicità e per il suo continuo cambiamento. Dal 2014 stiamo assistendo a un mutamento della filiera sia in termini di assorbimento degli spazi logistici, che di investimenti. Anche noi di World Capital in questo contesto abbiamo potuto raccogliere i frutti dei tanti investimenti realizzati in questi anni. Risultati che ci hanno spinto a inve-

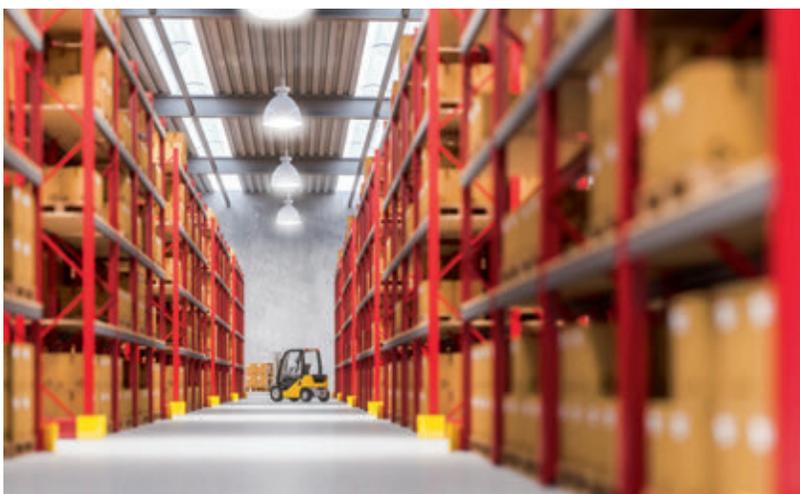
stire ulteriormente portandoci a valutare di ampliare la nostra struttura commerciale per raggiungere obiettivi ancora più importanti per il 2019.

## **IL MERCATO IMMOBILIARE LOGISTICO ITALIANO QUALI TREND STA EVIDENZIANDO? QUALI SONO I SEGMENTI MERCEOLOGICI TRAINANTI?**

Il settore sta registrando ottimi numeri e un forte interessamento da parte degli investitori, oggi alla ricerca di un prodotto più “s sofisticato” rispetto al passato. Focalizzandoci sugli specifici segmenti merceologici, in Italia gli acquisti on-line sono in forte crescita, per questo motivo riteniamo che questo settore possa essere uno dei drive dello sviluppo della logistica nei prossimi anni. Stiamo parlando dell'eCommerce di cui si sente tanto dire e che ha innumerevoli sfaccettature e opportunità. Nell'eCommerce

ci sono diversi settori coinvolti fra i quali il food e la distribuzione, che stanno registrando trend in forte crescita. Allo stesso tempo in tutti gli al-

filiera logistica può avvalersi di strumenti e tecnologie capaci di ridurre l'impatto ambientale, migliorare la qualità dei servizi e ridurre i costi, che



*"L'innovazione dei processi e lo sviluppo della tecnologica stanno cambiando la logistica e di conseguenza la richiesta di spazi", sottolinea Faini*

tri settori l'innovazione di processi e lo sviluppo della tecnologica stanno cambiando la logistica e di conseguenza i relativi spazi. Dalla mappatura che abbiamo realizzato dello stock immobiliare logistico in Italia, che conta circa 36 milioni di metri quadrati, abbiamo potuto testare che il 73% dei magazzini sono conto terzi, mentre la differenza sono immobili logistici destinati a CeDi, interporti e corrieri.

#### **LO STOP AL CONSUMO DI SUOLO CHE CI CHIEDE L'EUROPA, E CHE DOVRÀ ESSERE ATTUATO ENTRO IL 2050, QUALI EFFETTI POTRÀ AVERE SUL COMPARTO DELL'IMMOBILIARE LOGISTICO?**

■ Oggi si ripone molta attenzione al tema dell'efficienza e della sostenibilità nel comparto immobiliare logistico, questo perché attualmente la

diventano di conseguenza più competitivi. Noi abbiamo posto questa questione in tempi non sospetti organizzando un convegno ad Eire nel 2012. È un tema sicuramente molto interessante, che da allora ci ha visti in diversi contesti proporre soluzioni per incentivare il recupero delle aree dismesse a fini logistici.

#### **GRAZIE A INIZIATIVE COME L'ISTITUZIONE DELLE ZONE ECONOMICHE SPECIALI CREDE CHE ANCHE IL SUD BENEFICERÀ DEL TREND POSITIVO IN ATTO IN ALTRE REGIONI ITALIANE PER QUANTO RIGUARDA L'IMMOBILIARE LOGISTICO?**

■ Iniziative di questo genere sono volte a riattivare l'economia di una data area attraverso semplificazioni amministrative e benefici fiscali. In particolare, le Zone economiche speciali, che si andrebbero a realizzare

nel Sud, hanno come caratteristica principale la presenza di un'area portuale per riattivare da questi punti strategici l'economia delle aziende locali. Di certo si avranno benefici nelle aree in cui verranno realizzate queste zone, ma difficilmente si attiverà un processo di sviluppo immobiliare logistico virtuoso al Sud, specialmente dopo l'istituzione delle Zone logistiche speciali, che permettono di applicare pressoché le stesse agevolazioni fiscali anche nei porti del centro nord d'Italia.

#### **OLTRE ALLE CLASSICHE AREE LOGISTICHE DEL CENTRO NORD VEDE ALL'ORIZZONTE ALTRE AREE DI FUTURO SVILUPPO PER IL COMPARTO?**

■ La logistica per sua natura si posiziona vicino alla produzione o alla distribuzione delle merci, pertanto anche in futuro le aree in prossimità dei grandi centri urbani saranno sempre nel mirino delle attività logistiche. Oltre alle città prime da sempre richieste come Milano e Roma, oggi risultano di particolare interesse anche le piazze di Bologna e del Veneto, dove per esempio l'area industriale tra Vicenza e Verona, un tempo dismessa, oggi si caratterizza come polo di nuova generazione, tra lusso e hi-tech.

#### **L'AVVENTO MASSICCIO DEI FONDI DI INVESTIMENTO NEL COMPARTO È UN SEGNALE CHE LA NOSTRA ECONOMIA È DAVVERO FUORI DAL TUNNEL DELLA CRISI?**

■ Crediamo che i fondi d'investimento non abbiano mai cambiato le loro strategie di operatività. Oggi investono sul nostro territorio perché trovano vantaggi economici interessanti e tale tendenza continuerà finché sarà possibile ottenere buoni risultati. Non bisogna dimenticare che da una prima fase di investimento >

speculativo, oggi stiamo assistendo a investimenti sempre più core anche nella logistica. Proprio nella logistica evidenziamo che la maggior parte delle richieste di immobili dal profilo core si orienta su zone prime a bassa percentuale di rischio, dove i rendimenti lordi arrivano anche al 6-6,5%. Questo avviene solo quando un paese è in grado di garantire una certa stabilità per lunghi periodi.

### **LOGISTICA DELL'ULTIMO MIGLIO ED E-COMMERCE IN CHE MISURA STANNO IMPATTANDO SULL'IMMOBILIARE LOGISTICO?**

Il L'eCommerce è sicuramente una componente sempre più importante del mondo logistico, infatti nel 2017 gli acquisti online sono aumentati del 10% rispetto all'anno precedente ed è un trend in continua crescita. Oltre a dare un grande slancio all'economia della logistica queste dinamiche richiedono anche un suo adattamento in termini di velocità e tempestività di consegna. Proprio per questo la logistica dell'ultimo miglio assume un ruolo cruciale. L'immobile che si ricerca non è più il solo grande hub di stoccaggio, ma anche il capannone con una superficie inferiore situato in una location strategica e in prossimità della città. Per questo, l'immobile logistico destinato all'attività di eCommerce oggi somiglia molto a uno spazio retail in linea con il modello di business di ogni cliente. Ciò implica una distribuzione spaziale dei capannoni più diffusa, che potrebbe andare a scontrarsi con la necessità di riduzione del consumo di suolo richiesta dall'Europa.

### **CHE DIRE DELL'AVVENTO DELLE NUOVE TECNOLOGIE SULLE PERFORMANCE DEGLI IMMOBILI PER LA LOGISTICA?**

Il L' IoT - Internet of Things - è ormai

un concetto che si applica ai nuovi immobili logistici, che attraverso la creazione di un sistema di sensori e infrastrutture tecnologiche permette di gestire in modo sempre più efficace l'edificio in termini di comfort, salubrità, sicurezza e consumi ener-

con certezza che, con un'adeguata formazione del personale, queste tecnologie impattano in modo decisamente positivo sulle performance dell'immobile logistico.

### **SIETE TRA I PROMOTORI DELL'OSSER-**



*I fondi d'investimento sono oggi fortemente presenti sul nostro territorio perché trovano vantaggi economici interessanti: tale tendenza continuerà finché ci saranno buoni risultati*

getici. Tutto questo conferisce una maggiore efficienza e funzionalità alle spese di gestione e manutenzione. Questi immobili "high tech" guardano non solo al miglioramento delle dinamiche interne del magazzino per migliorare la produzione, ma prestano un'attenzione sempre maggiore anche alle tematiche di sostenibilità ambientale puntando principalmente alla riduzione dei consumi energetici. Oggi parliamo infatti di logistica 4.0, un inedito modello organizzativo che, attraverso le nuove tecnologie e software integrati tra loro, permette di soddisfare le esigenze di un mercato sempre più effervescente e veloce, il quale potrebbe addirittura escludere chi non cavalca l'onda della digital automation. Quindi possiamo dire

### **VATORIO OSIL, QUALE È LO SCOPO DI QUESTA INIZIATIVA?**

Il Osil è un osservatorio sull'immobiliare logistico che ha lo scopo di valutare funzionalmente e qualitativamente un immobile a uso logistico attraverso una serie di parametri a cui viene attribuito un punteggio in modo da restituire una valutazione obiettiva. La necessità di uno strumento di questo tipo nasce dalla mancanza di linee guida condivise a livello nazionale e dai pochi parametri finora usati per la valutazione della qualità dei capannoni. Inoltre, tale sistema di rating rappresenta un valido supporto per i processi di compravendita, nonché un modello trasparente di valutazione qualitativa: per questo reputiamo Osil importante. ■

# vi diamo spazio

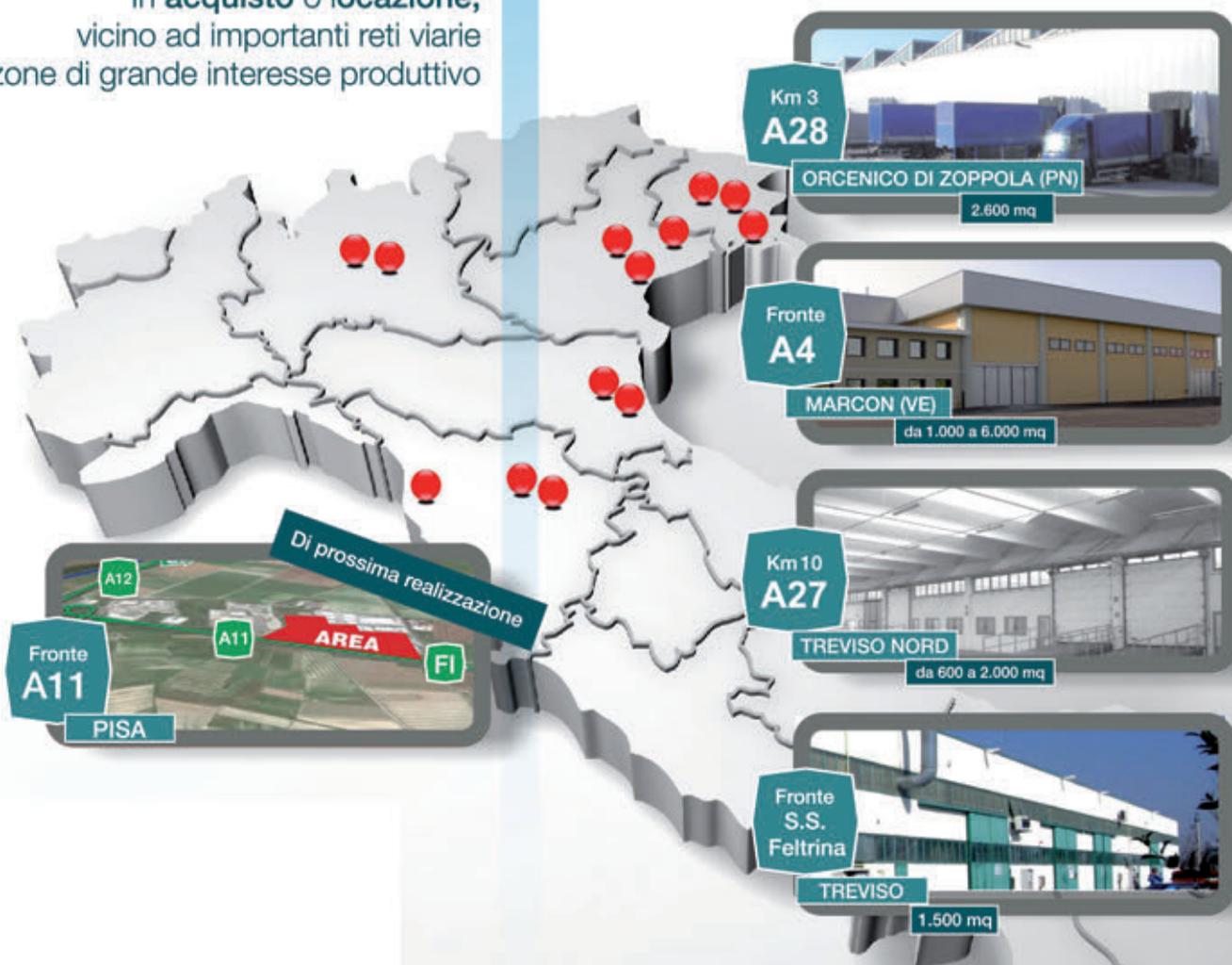


Dal 1930, uomini che lavorano.

## 270.000 mq ad uso logistico

Ampia disponibilità di immobili  
da adibire a:  
**Magazzini e Transit Point**  
IMMEDIATAMENTE DISPONIBILI

In **acquisto** o **locazione**,  
vicino ad importanti reti viarie  
in zone di grande interesse produttivo



## Lefim

Promotion Real Estate Development

## 0422.299311

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

**Basso Cav. Angelo**  
COSTRUZIONI GENERALI  
Industrialized Building Infrastructures

Realizziamo i vostri immobili  
anche nelle aree  
di vostra proprietà.

**Sogeicom**  
Property Facility Management

Ci occupiamo  
della gestione e della manutenzione  
dei vostri fabbricati.

**BHR**  
Basso Hotels and Resorts

Ospitiamo i vostri clienti  
e rendiamo unici i vostri eventi  
aziendali.

# Il mercato europeo, nel 2018, ha segnato un rallentamento

“Dopo i valori eccezionali registrati nel 2017, le transazioni nel primo semestre di quest’anno hanno subito una frenata, con una flessione nel valore del 21%”, afferma l’Ufficio studi di BNP Paribas Real Estate.

di **Paolo Sartor**

**D**opo i volumi record raggiunti in Europa negli ultimi tre anni, non sorprende assistere a un rallentamento del mercato logistico immobiliare nella prima metà del 2018: in 20 città monitorate, l’assorbimento di spazi logistici è diminuito del 14%, con un calo del 21% nel valore delle transazioni per un totale di 14 miliardi di euro. Questo in sintesi è quanto emerge dall’ultimo rapporto semestrale “European Logistics Report” curato dall’Ufficio studi di Bnp Paribas Real Estate. Lo sviluppo dell’e-Commerce ha contribuito a stimolare la crescita del mercato nei principali hub logistici europei dove si è registrato un aumento del 14% nel 2017. “La domanda di immobili logistici in generale è cresciuta negli ultimi anni - spiega Cristiana Zanzottera, responsabile dell’Ufficio studi di Bnp Paribas Real Estate Italia - e parte di questa domanda è stata certamente rivolta ad asset destinati alla gestione logistica dell’eCommerce. Un segnale di incremento del mercato eCommerce lo si può vedere dal fatto che Kryalos abbia recentemente costituito un fondo dedicato alla logistica dell’ultimo miglio. In particolare, tuttavia, Amazon rimane il player principale in ambito eCommerce, con un piano di investimento in big size deals nei prossimi anni. Al contrario, dagli altri players ci si può attendere operazioni che coinvolgeranno piccoli/medi hub dedicati all’eCommerce e posizionati in varie location prossime ai grandi centri”. Per quanto riguarda i livelli delle

## Rendimenti degli investimenti logistici

Fonte: Bnp Paribas

(valori in %)



locazioni, il rapporto Bnp stima che siano aumentati solo dell’8% negli ultimi cinque anni. Nei primi sei mesi del 2018, sono aumentati del 2% nei principali mercati europei con una crescita a Milano, Berlino e nelle città del Regno Unito. In generale, i canoni di locazione dei centri logistici rimangono in Italia piuttosto bassi se rapportati con quelli delle principali città europee: a Milano il canone medio è di 56 euro/mq anno, mentre a Zurigo si sfiorano i 140 e a Londra i 130.

**Le differenze tra Italia e resto d’Europa.**

La logistica in Italia - sottolinea il rapporto - si è sviluppata molto negli ultimi anni e ha un potenziale di sviluppo del mercato logistico pari a quello degli altri Stati d’Europa. Nel dettaglio - continua Bnp Paribas - in termini di volumi d’investimento, l’Italia si è posizionata nel primo semestre del 2018 al settimo posto in Europa per capitali logistici investiti in questa asset class. Secondo Cristiana Zanzottera, nel nostro paese il numero di player che investono in logistica sta gradualmente aumentando e sempre più spesso gli investitori internazionali stanno prenden

# EFG CON LI-ION ENERGY PACK. L'ENERGIA PER CAMBIARE.

Efficienza

LI-ION  
technology

Costi

**5** ANNI  
GARANZIA  
BATTERIE AGLI IONI DI LITIO



Piena Potenza  
Massima compatibilità

Il cambiamento è ora: i carrelli frontali elettrici EFG di Jungheinrich con tecnologia agli ioni di litio offrono tutta l'energia di cui avete bisogno in modo flessibile, garantita due volte ed estremamente conveniente.

Scopri di più: [jungheinrich.it/efg-energy-pack](http://jungheinrich.it/efg-energy-pack)

**JUNGHEINRICH**

do il posto di quelli locali: “Gli investimenti logistici in Italia sono oggi dominati da capitali stranieri. Questo fenomeno si è accentuato in tempi recenti, quando gli investitori istituzionali esteri hanno iniziato a investire più massicciamente in questo settore anche in Italia, vedendo il potenziale di crescita del nostro paese derivante in parte dalla scarsa disponibilità di immobili moderni e di qualità. La presenza di investitori stranieri è, quindi, più recente rispetto ad altri paesi europei nei quali gli investimenti esteri nel settore logistico rappresentavano una prassi già consolidata”. Dal punto di vista strutturale, sempre secondo Zanzottera, il format varia molto tra i diversi prodotti di logistica sia in Italia sia nei diversi paesi d’Europa. Questo è conseguenza sia della rapida evoluzione tecnologica sia della

forte dipendenza dalla tipologia dei locatari di immobili che oggi sono sempre più esigenti in termini di location, qualità, specifiche tecniche e, soprattutto, personalizzazioni.

**Il rendimento degli investimenti** logistici in Europa. Germania e Olanda hanno registrato un altro buon inizio d’anno con una forte attività sul fronte della logistica, mentre in Francia, dopo la notevole crescita degli ultimi tre anni, nel primo semestre del 2018 il mercato ha rallentato. Molto dinamico anche il Regno Unito con 1,6 milioni di metri quadrati locati nel primo semestre del 2018. In questo contesto, la fiducia degli investitori e degli sviluppatori ha stimolato la realizzazione di nuove costruzioni, inclusi sviluppi speculativi. L’offerta si mantiene ancora in

linea con la domanda, in particolare per le grandi unità, con tassi di sfritto inferiori al 5% in Spagna, Paesi Bassi, Polonia e Repubblica Ceca. “Anche in Italia il settore della logistica sta mostrando sempre più caratteristiche e dinamiche proprie di paesi più maturi. La maggior maturità di questo mercato è testimoniata anche dal fatto che l’interesse da parte dei diversi player è specifico per il prodotto logistico e i suoi fondamentali e non più legato solo alla volontà di differenziare i rischi”, sottolinea Cristiana Zanzottera. Gli immobili logistici in Italia nel primo semestre 2018 hanno totalizzato volumi più che raddoppiati rispetto ai primi sei mesi dello scorso anno (410 milioni di euro rispetto ai 170 milioni di euro) grazie agli investitori esteri, in particolare statunitensi.

## Il parere di un operatore logistico

**A**bbiamo rivolto alcune domande su trend e richieste di mercato nel settore degli immobili logistici a Marcello Corazzola, direttore generale Area strategica logistica dell’azienda altoatesina Fercam.

### QUANTI SONO GLI IMMOBILI LOGISTICI DI CUI DISPONE FERCAM E IN QUALI PAESI?

Disponiamo di 52 centri logistici in Italia e di tre in Europa per una superficie complessiva che sfiora i 500 mila metri quadrati. Nel dettaglio l’attività del contract logistics oggi è concentrata in Italia, Spagna e Olanda. Stiamo valutando concretamente l’opportunità di aprire altri centri logistici in Francia e Turchia.

### QUALI SONO LE VOSTRE ESIGENZE IN TERMINI FUNZIONALI E DI LOCALIZZAZIONE PER GLI IMMOBILI LOGISTICI?

La nostra strategia è quella di offrire una prestazione integrata tra i servizi di logistica, di distribuzione e di trasporto.

Quindi ci poniamo al cliente come un integratore logistico. In tale contesto la “capillarità” è l’aspetto più importante. In termini territoriali, la regione Lombardia rimane per noi un’area molto importante su cui investire anche se non vogliamo perdere la nostra volontà, come ho accennato, di essere capillari e vicini alla clientela. Per questo i prossimi sviluppi in Italia sono previsti anche in Veneto. In merito alle caratteristiche tecnico-funzionali, utilizziamo immobili di moderna concezione con altezza utile sotto trave di 14 metri e dotati di impianti sprinkler e curiamo con particolare attenzione tutte le innovazioni che vanno nella logica del risparmio energetico. Propendiamo per immobili con piante regolari, riducendo al minimo il numero di colonne, al fine di non ostacolare flessibilità e ottimizzazioni di utilizzo degli spazi.

### IN GENERALE COME VALUTA L’ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE LOGISTICO?



Stiamo assistendo a una generale modifica delle funzionalità richieste ai centri logistici sempre più orientate a ottenere prestazioni economicamente valide, competitive e innovative, anche con l’introduzione di nuove tecnologie e attrezzature. Personalmente credo che il mercato della logistica segua l’andamento reale dell’economia. Il Pil in Italia di fatto non cresce mentre in Europa aumenta con tassi non elevati. Di sicuro la logistica costituisce un mercato forte e stabile su cui investire. In generale, siamo in presenza di un mercato con una buona disponibilità di liquidità e con tassi di rendimento stabili o in leggera discesa. ■

# P3: in crescita anche in Italia

Un piano di sviluppo da record previsto in Europa.

**P**3 Logistic Parks, società specializzata in investimenti a lungo termine, sviluppo, acquisizione e gestione di immobili ad uso logistico, ha presentato recentemente un piano record di sviluppo con progetti di costruzione, già avviati o imminenti, che interesserà ben 600 mila mq di spazi industriali in diversi paesi d'Europa. L'entità di questo programma in pipeline, il più vasto mai attuato da P3, riflette la crescita dinamica della società negli ultimi 18 mesi, caratterizzata da investimenti per oltre un miliardo di euro e da un incremento del portafoglio di spazi logistici superiore



al milione di mq, per un totale di 4,2 milioni di mq. Oltre a questo importante programma di progetti, P3 dispone di terreni edificabili

situati in posizioni strategiche in vari paesi d'Europa, pronti per lo sviluppo di nuovi spazi logistici di primo grado, per ulteriori 1,8 milioni di mq.

**L'espansione di P3** continua a ritmi serrati anche in Italia: negli scorsi mesi due autentiche eccellenze del made in Italy, Automobili Lamborghini e Ducati Motor Holding, hanno "trovato casa" in un nuovo magazzino di 30 mila mq tecnologicamente avanzato costruito "chiavi in mano" dalla società a Sala Bolognese, nel cuore della motor-valley. Velocità ed efficienza sono stati i must del progetto e la realizzazione è stata portata a termine in soli sei mesi di lavoro! Il nuovo hub di Lamborghini e Ducati è il secondo magazzino costruito presso il parco P3 di Sala Bolognese: polo logistico localizzato in posizione strategica, a soli 14 km dal centro di Bologna, vicino all'autostrada A14 e a dieci minuti dall'aeroporto di Bologna. In linea con tutti i progetti "chiavi in mano" di P3, il magazzino utilizzerà diverse tecnologie



*Primo magazzino BTS realizzato da P3 a Sala Bolognese per Automobili Lamborghini e Ducati Motor Holding*

ecosostenibili, quali illuminazione LED, isolamento termico e pannelli solari sul tetto in grado di riscaldare l'acqua negli uffici e alimentare i sistemi di riscaldamento e raffreddamento. Inoltre verrà utilizzata acqua di pozzo per l'irrigazione, riducendo ulteriormente l'impatto ambientale. La costruzione di una pista ciclabile collegherà poi la stazione ferroviaria al parco.

**Attualmente presso** il parco P3 di Sala Bolognese è disponibile un magazzino di 28.817 mq, con opportunità di realizzazione "chiavi in mano" per ulteriori 16 mila mq. In Italia, P3 possiede 7 immobili logistici in 5 parchi: P3 Fagnano, P3 Brignano, P3 Calvenzano, P3 Castel San Giovanni e P3 Sala Bolognese, per un'area locabile totale di circa 260 mila mq. I clienti attuali di P3 in Italia sono: Rajapack, Moncler, Geodis, SDA, Agora Network, Phardis, Deufol, Lamborghini, Ducati. Un'altra importante novità è rappresentata dall'ingresso della società nel settore dell'urban logistics. Inoltre, P3 continua il suo impegno per lo sviluppo sostenibile, a un anno di distanza dall'adesione al Global Compact delle Nazioni Unite (primo sviluppatore logistico al mondo ad aderire a questa iniziativa).

## I NUMERI

Piano record di sviluppo con progetti in pipeline per ben 600 mila mq di spazi industriali in diversi paesi d'Europa. Crescita esponenziale di P3 negli ultimi 18 mesi, con investimenti per oltre un miliardo di euro e incremento del portafoglio di spazi logistici superiore al milione di mq, per un totale di 4,2 milioni di mq. Terreni edificabili situati in posizioni strategiche in vari paesi d'Europa, pronti per lo sviluppo di nuovi spazi logistici di primo grado, per ulteriori 1,8 milioni di mq.

# Assicurare crediti commerciali: uguale prevenzione e protezione

Si sta assistendo in Italia, anche nel settore del trasporto e della logistica, a un peggioramento nell'andamento della riscossione dei crediti. Si possono scegliere diverse forme per mettersi al riparo da spiacevoli sorprese.

di **Girolamo Lafiosca\***

**A**nche nel settore dei trasporti e della logistica si è registrato, negli ultimi mesi del 2017 e nella prima metà del 2018, un peggioramento del trend dei pagamenti in particolare nel sud e nelle isole, ma in crescita anche nel centro Italia. Si fa quindi più rilevante l'esigenza di tutelarsi utilizzando tutti gli strumenti a disposizione dell'impresa per la

**Cos'è il rischio di credito?** Il termine credito presuppone uno scambio con un divario di tempo tra due prestazioni che sostengono diversi livelli di rischio: mentre la prestazione del creditore avviene con certezza al momento della consegna della merce o della prestazione del servizio, il debitore si limita a promettere un pagamento, con tutti gli imprevisti e

dito, nella condizione di non poter più adempiere al suo impegno di pagamento. È proprio l'intervallo temporale tra le due prestazioni a rendere concreta la possibilità che il debitore non adempia alla sua obbligazione: il rischio credito sarà dunque tanto più elevato quanto più lungo sarà il periodo di dilazione.

Per salvaguardarsi dai danni collegati al mancato pagamento, il creditore può affidarsi all'assicurazione crediti commerciali che risarcisce al creditore le perdite conseguenti all'inadempienza dei suoi debitori. La copertura deve riguardare la massa totale dei crediti e tutti i debitori dell'assicurato, o almeno a gruppi omogenei di essi: non è ammessa la possibilità che l'assicurato preselezioni i rischi decidendo quali debitori assicurare e quali no. Unica eccezione a questo principio "di globalità" è prevista per i crediti all'esportazione per aiutare gli esportatori italiani con una copertura anche "singola" contro i rischi commerciali e soprattutto contro quelli collegati ad accadimenti politici o di catastrofi.



*Il rischio di non riuscire a ottenere un pagamento per le prestazioni fatturate esiste, nonostante un'azienda agisca con cautela*

tutela del credito, anche in un settore nel quale fino a oggi la copertura credito non era ampiamente diffusa. Diventa strategico potenziare gli strumenti di prevenzione, monitoraggio e tutela dei crediti commerciali.

i rischi per il creditore. Nonostante le cautele adottate, il rischio di mancato pagamento del credito incombe sempre: un acquirente valutato positivamente al contratto di fornitura potrebbe trovarsi, alla scadenza del cre-

**Polizza crediti: cosa assicura.** I rischi assicurabili sono: il rischio commerciale, ossia le perdite, totali o parziali, su crediti derivanti dall'insolvenza di diritto o di fatto del debitore; il rischio politico, ossia le perdite derivanti da



*Sul mercato esistono diverse tipologie di copertura. E' importante scegliere bene in base alle esigenze. In questo può essere utile la consulenza di un broker*

eventi di natura politica. Un'insolvenza di diritto configura un'impossibilità definitiva a ottemperare all'obbligo di pagamento, ad esempio in caso di fallimento. Si ha invece un'insolvenza di fatto quando, dopo un certo periodo convenzionalmente predeterminato in polizza, non si è riusciti, esperiti i normali strumenti per il recupero dello stesso, a ottenere il pagamento del credito. Per crediti commerciali assicurabili si intendono esclusivamente quelli esistenti nei confronti di soggetti muniti di partita Iva. Sono escluse le operazioni effettuate verso i seguenti soggetti non assicurabili: amministrazioni/enti non soggetti a fallimento o a procedure analoghe; imprese controllate o collegate (art. 2359 del CC); clienti per i quali risulti in vigore un provvedimento di rifiuto o cancellazione del fido; clienti per i quali l'assicurato abbia denunciato il mancato pagamento di un credito assicurato; persone fisiche o giuridiche che non abbiano lo stato di imprenditore.

**Come scegliere l'assicurazione.** L'assicurazione crediti commerciali è uno strumento indispensabile per tutelare l'impresa, soprattutto nel contesto di instabilità economica e politica in cui ci troviamo a livello globale. Ma come si individua l'assicurazione più idonea per la propria azienda? Per ciascuna impresa è fondamentale essere in grado di reperire sul mercato soluzioni e strumenti a supporto delle varie fasi della gestione dei crediti commerciali: dalla selezione e acquisizione della clientela, alla gestione e monitoraggio degli incassi fino al recupero dei mancati pagamenti. Sul mercato sono reperibili diverse tipologie di copertura con caratteristiche e vantaggi tra loro differenti: per individuare correttamente i propri rischi e scegliere lo strumento adatto è fondamentale affidarsi alla consulenza di un broker specializzato e con esperienza che, conoscendo il mercato assicurativo e le diverse soluzioni, può suggerire la copertura che meglio risponde alle specifiche esigenze e agli obiettivi aziendali.

L'assicurazione credito "tradizionale" consente all'azienda di beneficiare di tre servizi diversi nell'ambito dello stesso contratto: valutazione preventiva dei debitori; assicurazione dell'insolvenza; recupero dei crediti. Il funzionamento della polizza può essere riassunto nelle seguenti tre fasi: richiesta preliminare di affidamento dei debitori; gestione dell'eventuale ritardo di pagamento; pagamento del sinistro e successive operazioni di recupero credito insoluto. Prima di fornire il debitore, l'azienda deve accertarsi della sua qualità con una "richiesta di limite di credito o di fido" e sottoponendo all'assicuratore il nominativo del debitore con l'indicazione dell'importo di fido richiesto. Verificata la qualità del debitore (attraverso banche dati, bilanci, informazioni commerciali, puntualità dei pagamenti e informazioni ricevute da altri assicurati), l'assicuratore decide se, e in quale misura, accordare il fido, che solitamente dura 12 mesi e viene rinnovato alla scadenza. Nel caso in cui il debitore non paghi alla scadenza pattuita, prima della segnalazione del sinistro, è previsto un periodo di gestione autonoma del ritardo nel pagamento (generalmente 90 giorni o sino al raggiungimento del periodo di massima dilazione concedibile) durante il quale l'assicurato può autonomamente intraprendere tutte le iniziative, compresa la concessione di un ulteriore periodo di dilazione (nei limiti previsti in polizza), utili a un buon esito dell'incasso. Oltrepastato il periodo, l'azienda assicurata dovrà sospendere le forniture e denunciare la situazione, così che vengano intraprese le azioni di recupero.

La polizza excess of loss, detta anche >

ecceso di perdita, è concepita per aziende di dimensioni medio-grandi con una gestione del credito di provata affidabilità, che richiedono una copertura finalizzata a proteggere il bilancio contro eventi di carattere e frequenza eccezionali. Non prevede concessione di fidi, ma viene acquistato un livello di massimo indennizzo stabilito in funzione delle necessità dell'impresa. Le perdite congiunturali e strutturali restano a carico dell'impresa in virtù della franchigia globale annua e della franchigia per sinistro. Permette un'ampia autonomia dell'impresa nel gestire il portafoglio clienti, in particolare nelle fasi di affidamento, recupero e contenzioso, senza modificare abitudini e pratiche commerciali.



*Sta divenendo sempre più strategico potenziare gli strumenti di prevenzione a tutela dei crediti*

**La polizza Top Up o di Il rischio** affianca alla polizza crediti tradizionale un plafond di indennizzi supplementari per le esposizioni non garantite integralmente, copre quindi anche gli importi extrafido e rappresenta un'ulteriore garanzia a copertura del fatturato dell'impresa. Viene generalmente stipulata con una compagnia assicurativa diversa da quella che concede il fido base, che deve essere informata della seconda copertura e accettarne le condizioni. La polizza Rischio singolo export permette all'azienda di coprire un solo acquirente o al massimo dieci acquirenti esteri. E' possibile chiedere la copertura abbinata dei rischi politici e commerciali o la copertura isolata dei soli rischi commerciali. La polizza Top Account

consente all'azienda di tutelarsi contro i rischi del credito solo per la parte del fatturato relativa ai clienti ritenuti strategici. In via preventiva, è necessario definire oggettivamente il profilo del "cliente chiave", ad esempio, in base alla categoria merceologica, all'ubicazione territoriale, alla linea di produzione o alla fascia di esposizione. Tutti i crediti verso gli altri clienti sono esclusi dalla copertura.

**Rischio politico.** È generalmente possibile estendere la copertura di crediti all'esportazione al rischio politico, cioè ai casi di mancato pagamento dovuti a decisioni unilaterali dello Stato di residenza del debitore. Il rischio politico, anche definito "rischio paese", consiste nell'eventualità che

un paese si trovi in condizioni di non poter rispettare gli impegni finanziari assunti dai propri residenti nei confronti di soggetti non residenti per mancanza di risorse o altri motivi (guerre, insurrezioni o catastrofi naturali). Rientrano nella categoria espropri, nazionalizzazioni, confische, sequestri, moratorie e altre misure che il governo locale decide di intraprendere anche a danno delle aziende estere o partecipate dall'estero e dei loro beni.

Nel complesso scenario economico italiano ed internazionale le aziende del settore possono quindi utilizzare i prodotti sempre più evoluti del credito commerciale per gestire in maniera più efficace le dinamiche legate alla tutela del credito. ■

*\*Girolamo Lafiosca è responsabile della divisione Crediti Commerciali, Assiteca Spa.  
Divisione Trasporti, Piazza Borgo Pila, 39 - 16129 Genova - Tel. 010.57251 genova@assiteca.it*



# SMART, PRATICA ED ECONOMICA. COSÌ È LA NOSTRA FORMAZIONE

## Programmazione Autunno 2018

**25 SETTEMBRE - CONVEGNO (TREVISO)**  
FLUSSI LOGISTICI E 4.0: LE REALI OPPORTUNITÀ  
PER LE IMPRESE DEL NORD-EST

**26 SETTEMBRE**  
MASTER PER RESPONSABILE DELLE QUESTIONI  
DOGANALI  
**In collaborazione con Unindustria Servizi  
e Formazione Treviso e Pordenone**

**2 OTTOBRE - CORSO**  
TOYOTA PRODUCTIONS SYSTEM (TPS)  
FACTORY TOUR  
Il corso comprende anche la visita allo stabilimento  
produttivo di Toyota MHE

**5 OTTOBRE - WORKSHOP**  
DECRETO DIGNITÀ: NOVITÀ E OBBLIGHI  
PER IL SETTORE DELLA LOGISTICA E DEI TRASPORTI

**10 OTTOBRE - CORSO**  
OUTSOURCING - LIVELLO 1  
**A cura di ASSET MANAGEMENT S.R.L.**

**10 OTTOBRE - WORKSHOP**  
IDEE E SOLUZIONI PER ESTERNALIZZARE LE  
OPERAZIONI NO CORE DELL'OPERATORE LOGISTICO

**17 OTTOBRE - CORSO**  
L'ABC DELLE OPERAZIONI DOGANALI - CORSO  
DI DIRITTO E TECNICA DOGANALE (LIVELLO 1)  
**In collaborazione con SC Sviluppo chimica -  
Federchimica**

**23 OTTOBRE - CORSO**  
GESTIONE DEL MAGAZZINO - LIVELLO 1  
**A cura di ASSET MANAGEMENT S.R.L.**

**25 OTTOBRE - CORSO**  
I TENDER LOGISTICI: NORMATIVA DI RIFERIMENTO  
E DOCUMENTAZIONE DI GARA  
**In collaborazione con SC Sviluppo chimica -  
Federchimica**

**26 OTTOBRE - EVENTO**  
PREMIO IL LOGISTICO DELL'ANNO 2018  
e CONVEGNO "TRASPORTO INTERMODALE:  
QUALI IDEE, PROGETTI E SOLUZIONI  
PER UNA LOGISTICA MODERNA ED EFFICIENTE?"

**8 NOVEMBRE - CORSO**  
OUTSOURCING - LIVELLO 2  
**A cura di ASSET MANAGEMENT S.R.L.**

**14 NOVEMBRE - CORSO**  
LA GESTIONE DEGLI STOCK TRA QUALITÀ  
DEL SERVIZIO E LIVELLI DI SCORTE SOSTENIBILI  
**In collaborazione con SC Sviluppo chimica -  
Federchimica**

**15 NOVEMBRE - CORSO**  
GESTIONE DEL MAGAZZINO - LIVELLO 2  
**A cura di ASSET MANAGEMENT S.R.L.**

**22 NOVEMBRE - CORSO**  
HIGHLIGHTS IN DOGANA: AEO, REGIMI, ORIGINE,  
VALORE IN DOGANA  
CORSO DI DIRITTO E TECNICA DOGANALE (LIVELLO 2)  
**In collaborazione con SC Sviluppo chimica -  
Federchimica**

**28 NOVEMBRE - CORSO**  
CYBER SECURITY  
**A cura di ASSET MANAGEMENT S.R.L.**

**29 NOVEMBRE - CORSO**  
DEPOSITO, APPALTO E TRASPORTO:  
TRE CONTRATTI A CONFRONTO  
**In collaborazione con SC Sviluppo chimica -  
Federchimica e Certiquality**

**5 DICEMBRE - CORSO**  
TRASFERIMENTO DI RAMO D'AZIENDA:  
COSA PREVEDONO LA RECENTE NORMATIVA  
E LA GIURISPRUDENZA

**12 DICEMBRE - CORSO**  
CONTROLLO DI GESTIONE, LEVA PER EFFICIENTARE  
I FLUSSI LOGISTICI



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

Via E. Cornalia, 19 - 20124 Milano - Tel. 02.6691567 - e-mail: [culturaformazione@assologistica.it](mailto:culturaformazione@assologistica.it)  
[www.assologisticaculturaeformazione.com](http://www.assologisticaculturaeformazione.com)

# Assa Abloy, ossia l'arte di automatizzare gli ingressi

La multinazionale svedese, nata da oltre vent'anni e presente in Italia, a Carugate, Milano, è il più grande fornitore a livello globale di serrature e soluzioni di apertura intelligenti. Dedicata grande interesse a tutte le applicazioni possibili nel settore dei magazzini e della logistica.

a cura di **Anna Mori**



MAURO CAVAZZONI

**A**ssa Abloy è una multinazionale svedese con oltre 300 sedi nel mondo, 44 mila dipendenti e un fatturato di circa otto miliardi di euro. La divisione Assa Abloy Entrance Systems si occupa della vendita, dell'installazione e dell'assistenza post vendita di tutti i prodotti relativi all'automazione degli ingressi, siano essi porte pedonali, portoni industriali, porte rapide o baie di carico. "I nostri prodotti permettono una gestione efficiente dei flussi di persone e merci, soddisfacendo le necessità legate alla sicurezza, protezione, praticità, estetica e sostenibilità", esordisce

Mauro Cavazzoni, general manager di Assa Abloy Entrance Systems Italy.

## QUALI SOLUZIONI PROPONETE PER IL MONDO DELLA LOGISTICA? E QUALI SONO QUELLE CHE HANNO OTTENUTO IL MAGGIOR GRADIMENTO DAGLI OPERATORI DEL SETTORE?

Da sempre, il settore della logistica rappresenta lo sbocco naturale dei nostri prodotti che infatti sono stati installati presso tutti i più moderni centri logistici italiani e mondiali per la soddisfazione dei clienti più esperti ed esigenti del settore. La baia di carico è ormai diventato un sistema automatizzato capace di accogliere e bloccare il mezzo di trasporto e guidare l'operatore nelle manovre di carico/scarico, con un occhio attento alla sicurezza e all'isolamento termico. Le robuste rampe di carico sono disponibili in varie configurazioni, i portoni sezionali hanno una capacità di isolamento termico eccezionale (coefficiente di trasmittanza  $U = 0,46 \text{ W/m}^2\text{K}$  per un portone completo di 5x5 metri), i sistemi bloccaruote tecnologicamente all'avanguardia garantiscono operazioni in sicurezza.

## QUANTO È IMPORTANTE IL TEMA DELLA SOSTENIBILITÀ PER ASSA ABLOY E COME LA DECLINATE CONCRETAMENTE?

Dopo la sicurezza, il tema della so-

stenibilità rappresenta il nostro driver più importante. Tutti i nostri prodotti sono pensati per migliorare l'efficienza energetica di un edificio, sia attraverso l'isolamento, con pannelli coibentati e tenute a labbro, sia attraverso operazioni di apertura e chiusura rapide, gestite con un'automazione intelligente. I nostri portoni sezionali ad alta coibentazione hanno il coefficiente di trasmittanza migliore del mercato e ben si collocano in una baia di carico isoterma con sigillanti gonfiabili e pannelli di isolamento sotto la pedana per ridurre ogni potenziale dispersione di energia. Analogamente disponiamo di porte rapide coibentate per l'esterno capaci di velocità superiori a 2 m/s e porte rapide ad avvolgimento che creano una compartimentazione interna che evita correnti e contaminazioni. Anche la gestione di una porta pedonale automatica, sia che interessi un'elegante porta girevole o una semplice porta scorrevole, è studiata per minimizzare i tempi di apertura e i movimenti indesiderati. Tutti i nostri prodotti sono pronti per affrontare le sfide che imporranno le normative di costruzione in vigore dal 2020 in tema di isolamento termico. Ad esempio, un portone industriale, indipendentemente dalle sue dimensioni e finiture, dovrà garantire un coefficiente di trasmittanza termica inferiore a 1,4 W/m<sup>2</sup>K.



Baie di carico produzione Assa Abloy

**COME SIETE STRUTTURATI A LIVELLO ORGANIZZATIVO E QUANTO INCIDE PER VOI L'AFTER SALES?**

La sede italiana si trova a Carugate, in provincia di Milano, impiega circa 85 dipendenti e ha un fatturato superiore a 20 milioni di euro. La nostra missione è occuparci del cliente finale dal momento del progetto con una consulenza qualificata, passando dall'installazione fino alla cura dei suoi macchinari con tecnici esperti e costantemente formati su tutto il territorio italiano. Ricordiamo che le porte e i portoni automatici, come le rampe di carico e i bloccaruote elettroidraulici, sono macchine soggette all'obbligo della manutenzione preventiva secondo le direttive del DM81. Oltre a 25 tecnici on-site alle nostre dipendenze, ci avvaliamo di più di 100 centri di assistenza autorizzati insieme ai quali effettuiamo oltre 120 interventi di assistenza tecnica al giorno, ogni giorno.

**QUALI OBIETTIVI DI BREVE-MEDIO PERIODO AVETE PER IL MERCATO ITALIANO?**

La storia della divisione Entrance Systems di Assa Abloy passa attraverso marchi prestigiosi, quali Crawford e Besam, che rappresentavano aziende

entrate a far parte del gruppo negli ultimi dieci anni. Il nostro obiettivo più importante è la soddisfazione del cliente che saprà così riconoscere nel nostro brand i nostri valori e la nostra competenza. Ad esempio, il portone



Bloccaruote Assa Abloy

sezionale non è uno standard in tutti gli edifici, in quanto, al contrario di quanto avviene nel nord Europa, i costruttori italiani prediligono il classico portone a libro. Noi siamo convinti che un portone sezionale, senza

impattare sui costi dell'investimento, dia vantaggi in termini di efficienza energetica, fruibilità ed estetica e possa quindi essere apprezzato da un sempre maggior numero di utenti, anche in Italia. A ciò si aggiungono ovviamente obiettivi di crescita della nostra quota di mercato che attualmente riteniamo si attestino intorno al 5%.

**QUANTO INCIDE PERCENTUALMENTE IL NOSTRO MERCATO SUL TOTALE DEI MERCATI IN CUI OPERATE? SIETE SODDISFATTI DI QUESTI RISULTATI?**

Il settore della logistica pesa sul nostro fatturato per circa il 20% e siamo convinti stia vivendo un'importante fase di crescita, dopo anni di stagnazione. Tendenze come la crescita dell'eCommerce non possono che generare una maggiore domanda di soluzioni logistiche sempre più effi-

cienti e tecnologicamente avanzate. Noi crediamo di poter essere un partner qualificato per gli operatori del settore e gli ultimi anni dimostrano la nostra capacità di conquistare nuovi clienti. ■

# Columbus e Montalti Wmw insieme a Dubai nel pharma

Le due aziende italiane hanno aperto a Dubai, in partnership con Rhs Logistics, un'impresa locale, la società Tripharma che sta lavorando nel settore farmaceutico. In questa intervista, le motivazioni che hanno portato all'iniziativa e le aspettative.

di **Carlotta Valeri**

**S**tefano Bianconi, direttore generale della Columbus Logistics, e Massimiliano Montalti, amministratore delegato della Montalti Mwm, raccontano in questa intervista come hanno maturato la decisione di iniziare insieme un'avventura imprenditoriale all'estero e, precisamente, a Dubai in un settore in continuo sviluppo come quello farmaceutico.

## COME È NATA L'IDEA?

**Montalti.** Io e Stefano Bianconi da anni frequentiamo attivamente Asso-logistica e siamo entrambi consiglieri dell'associazione. Da questa frequentazione abbiamo scoperto di condividere la stessa idea di impresa e il comune interesse nel cercare opportunità all'estero. E così siamo partiti per una missione imprenditoriale progettata ad hoc per noi da uno studio di consulenza internazionale. Il viaggio ha avuto come destinazioni Iran e Dubai; abbiamo avuto l'occasione di toccare con mano i modi di vivere connessi ai livelli di servizio richiesti per sostenere il business specifico della nazione in questione e di incontrare personalmente aziende locali potenziali clienti o partner. L'epoca che viviamo è caratterizzata da grande individualismo, nonostante tutti gli indicatori economici ci indichino che le situazioni di maggior successo si realizzano nella partnership, nel lavoro in rete. Se non avessimo avuto questa

convincione non saremmo mai andati insieme a esplorare le opportunità di Dubai e non avremmo potuto coglierla mettendo a fattor comune le nostre skill.

## PERCHÉ DUBAI?

**Bianconi.** Dubai si è guadagnata una supremazia come hub commerciale e logistico e sono convinto che la manterrà nei prossimi anni. E' settima al mondo come Pil pro capite e prima in termini di apertura commerciale nella regione Mena, considerando che quasi la metà dell'import totale viene ri-

e sta di anno in anno scalando la classifica. Aggiungo che proprio lì abbiamo trovato un partner affidabile, già operate in campo logistico su più settori e aperto a investire con noi in questa nuova iniziativa.

## COME È STATA SVILUPPATA L'IDEA E PERCHÉ IL PHARMA?

**Montalti.** Siamo partiti da un suggerimento dei nostri soci locali, che non stavano ancora trattando la logistica del farmaco e quella sanitaria, ma che stavano constatando una situazione di fermento nel settore. I dati sono

stati confermati dall'analisi di mercato che abbiamo effettuato e dall'interesse che il governo Emirato sta manifestando nel settore attraverso incentivi per le pharma company. Il know how di Columbus Logistics in campo pharma sommato alla



esportato, percentuale che sale al 70% se si prendono in considerazione le sole zone franche. Inoltre Dubai è all'undicesimo posto nella graduatoria mondiale del Logistics Performance Index 2017

cinquantennale esperienza di Montalti Worldwide Moving-Mwm in ambito di gestione di autorizzazioni doganali e spedizioni sono stati il collante giusto per iniziare questa impresa.

## COME È STATO SCELTO IL SOCIO A DUBAI?

**Bianconi.** Rhs Logistics, questo è il nome del nostro socio di Dubai, è una società che opera già da diversi anni sul territorio ed essendo un'impresa familiare condivide con noi il modo di fare business con obiettivi di lungo periodo, valorizzando le persone e mettendo le esigenze del cliente al centro. Anche Rhs, come Columbus e Mwm, mette a disposizione un'offerta servizi personalizzata, plasmata sulle specifiche esigenze dei clienti e con una visione one stop solu-



tion, unico referente per la completa offerta logistica.

## QUALI AZIONI DI MARKETING SONO STATE SVILUPPATE E QUALI CONTATTI COMMERCIALI?

**Montalti.** A oggi abbiamo già diversi contatti prospect acquisiti nelle fiere a cui abbiamo partecipato (Duphat e CPhI), alle quali ci siamo presentati con la nostra immagine coordinata su brochure e sito internet, che vi invito a visitare ([www.tripharmalogistics.com](http://www.tripharmalogistics.com)). Tutte e tre le aziende hanno messo in campo le proprie persone commerciali oltre che su Dubai, anche in Italia e in Europa, partendo dalle preziose relazioni che ognuno ha con i clienti con cui già lavora.

## A CHE PUNTO È L'INIZIATIVA? SPECIALMENTE DAL PUNTO DI VISTA DELLE STRUTTURE OPERATIVE, DELL'ORGANIZZAZIONE DEL MAGAZZINO, DEL PERSONALE, DEL SISTEMA INFORMATICO.

**Montalti.** Il magazzino è pronto: pavimento con trattamento specifico per il settore, scaffalature, impianto di condizionamento, temperatura e umidità controllate con sensori specifici nei punti critici per un totale di ottomila posti pallet. Sempre un bel colpo d'occhio vedere un magazzino

di queste dimensioni! Siamo in procinto di concludere l'installazione del software e dei sistemi informatici atti a garantire le elevate esigenze qualitative del settore farmaco in ottemperanza delle GDP. Il

personale in parte già operativo sarà aggiunto e completato all'aumentare delle necessità lavorative.

## IN PARTICOLARE, COME PENSATE DI FORMARE IL PERSONALE CHE DOVRÀ INTERAGIRE CON REALTÀ OPERATIVE DIVERSE, QUELLA ITALIANA E QUELLA MEDITORIENTALE?

**Bianconi.** Il personale di Tripharma è e sarà assunto localmente, necessità quasi obbligata per le complicazioni legate ai visti che ad esempio porterebbero costi esorbitanti nel mantenimento di un dipendente proveniente dall'Italia. La formazione delle figure chiave e di responsabilità viene comunque condivisa tra le

tre società e riteniamo strategico che venga svolta anche in Italia presso le nostre attività, in modo che le persone possano apprendere in modo più efficace vedendo le diverse situazioni con i propri occhi.

## UNA CURIOSITÀ: LA SOCIETÀ METTE A CONFRONTO SOCI DI CULTURE AZIENDALI DIVERSE, COME È STATO L'APPROCCIO? QUALI DIVERSITÀ AVETE RICONTRATO, ANCHE RISPETTO, IN PROSPETTIVA, ALLA GESTIONE DELL'OPERATIVITÀ DELL'AZIENDA?

**Bianconi.** La differenza di cultura aziendale è legata principalmente all'approccio tipico del mercato in cui le aziende si muovono. Trovo che l'approccio più corporate di Dubai, molto strutturato con procedure molto definite e molto dettagliate, abbia trovato giovamento nella fusione con una visione, sì strutturata, ma più flessibile tipica delle aziende italiane. L'esperienza culturale è quindi un arricchimento reciproco anche per le tre singole aziende e ci fornisce spunti per gestire il lavoro ordinario in maniera differente o trovare soluzioni nuove e più efficienti.

## QUALI I TEMPI PER INIZIARE IL LAVORO E CHE ORGANIZZAZIONE VI SIETE DATI, AD ESEMPIO, PER LA VOSTRA PRESENZA A DUBAI?

**Montalti.** In questo primo periodo di setup è fondamentale mettere in campo tutte le nostre energie per poter iniziare a far girare la macchina aziendale e ci sentiamo più volte a settimana, con viaggi ogni 2-3 mesi sul posto. A regime sicuramente sarà necessaria una minore presenza fisica, ma con report come minimo mensili e sistemi tecnologici che ci permettano di monitorare l'andamento dell'attività. ■

# Costi minimi: una partita che non finisce mai?

Dopo le tante sentenze, a livello europeo e nazionale, si ritorna a parlare di reintrodurre questo istituto. La necessità di aprire un dialogo tra il governo, le associazioni dell'autotrasporto e la committenza.

di **Aldo Rosada\***

**D**opo la sentenza della Corte Costituzionale n. 47 del 7 febbraio 2018, le associazioni dell'autotrasporto e alcuni personaggi che svolgono la propria attività nel mondo dell'autotrasporto stanno chiedendo la ripubblicazione dei valori indicativi di riferimento dei costi minimi per la sicurezza della circolazione stradale. A questo punto non si può evitare di riproporre alcune considerazioni.

Senza entrare nel merito della disquisizione giuridica, relativamente ai costi minimi di esercizio dell'autotrasporto, si desidera però sottolineare che la Corte di Giustizia europea, nella sentenza del 4 settembre 2014, ha considerato che "anche se non si può negare che la tutela della sicurezza stradale possa costituire un obiettivo legittimo, la determinazione dei costi minimi di esercizio non risulta tuttavia idonea né direttamente né indirettamente a garantirne il conseguimento", mentre la Corte Costituzionale nella sentenza del 7 febbraio 2018, in merito al ricorso presentato dal tribunale di Lucca, ha dichiarato sull'articolo 8-bis della legge 133/2008 quanto segue: "non sono fondate le questioni di legittimità costituzionale dell'art. 83-bis del Decreto Legge 25 giugno 2008, n. 112, convertito con modificazioni in Legge 6 agosto 2008, n. 133".

**Entrambe queste sentenze**, per certi versi contraddittorie, sono state poi superate dalla legge 23 dicembre 2014, n. 190, che ha modificato il comma 4 dell'art. 83-bis, che nell'attuale contenuto recita: "Nel contratto di trasporto, anche stipulato in forma non scritta, di cui all'articolo 6 del decreto legislativo 21 novembre 2005, n. 286 e successi-

n. 190 con il comma 250 ha disposto che il ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti doveva, nel proprio sito internet, pubblicare e aggiornare mensilmente i valori indicativi di riferimento dei costi di esercizio dell'impresa di autotrasporto per conto terzi. La prima pubblicazione ministeriale del 24 febbraio 2015 sui valori indicativi di rife-



*La Corte di Giustizia europea, già nel 2014, aveva chiaramente espresso il parere che la determinazione dei costi minimi non era "misura idonea a garantire la sicurezza stradale"*

ve modificazioni, i prezzi e le condizioni sono rimessi all'autonomia negoziale delle parti, tenuto conto dei principi di adeguatezza in materia di sicurezza stradale e sociale". Inoltre, la legge

rimonto conteneva tutti i parametri per risalire tranquillamente ai costi minimi di esercizio, in contrasto con quanto previsto dalla normativa di legge e per questo motivo, con segnalazione n.

AS1199 del 22 aprile 2015 pubblicata nel bollettino n. 27 del 27 luglio 2015, l'Antitrust è intervenuto indicando che: "Tale ultima normativa pur modificando il preesistente regime in materia di costi di esercizio dell'autotrasporto, ha istituito un sistema che di fatto può riprodurre il meccanismo dei costi minimi previsto dal precedente regime ...". Dopo questo intervento dell'Antitrust il ministero ha provveduto, in data 9 luglio 2015, a una seconda pubblicazione indicando solamente i valori del gasolio e dei pedaggi autostradali. Fatta questa lunga premessa e vista la situazione che si è venuta a creare, ritengo dover ritornare sull'argomento con alcune riflessioni che precedentemente ho già pubblicato su questa rivista.

**Nel 2010, durante i lavori** del tavolo di confronto, le associazioni dell'autotrasporto hanno avanzato la richiesta di stabilire nell'autotrasporto i costi minimi di esercizio, in quanto a loro dire, senza un determinato riconoscimento non avrebbero avuto i proventi economici per adeguare l'automezzo e il conducente alla sicurezza stradale. Si ritiene che le parti (la committenza e il vettore) dal punto di vista professionale non abbiano la necessità di conoscere da altri enti quali siano i costi d'impresa per effettuare i trasporti in regime di sicurezza stradale. Inoltre, da sempre, la committenza nello stipulare i contratti di trasporto e nello stabilire i prezzi dei servizi di trasporto, tiene in debita considerazione i principi di adeguatezza in materia di sicurezza stradale e sociale, senza bisogno di una regolamentazione. L'autotrasportatore che non riceve i costi minimi necessari per garantire la tutela della sicurezza stradale non deve effettuare il servizio di trasporto. A tale proposito



*Pare incredibile che l'autotrasporto non abbia la professionalità di stabilire da solo quale sia il livello del prezzo del trasporto atto ad assicurare la sicurezza stradale*

si ricorda che la responsabilità in strada è dell'autotrasportatore e non del committente. L'assurdo è che prima dell'ultima riforma della normativa, l'autotrasportatore che aveva viaggiato con prezzi di trasporto inferiori ai costi minimi d'esercizio e conseguentemente senza garantire la sicurezza stradale, a posteriori, poteva aprire una pratica di contenzioso per incassare la differenza.

**Sull'argomento sono stati** scritti fiumi di parole, però, in questo particolare momento in cui sta vivendo il mondo della logistica, è opportuno ricordare che la committenza pur essendo, da sempre, ripetiamo, impegnata per la sicurezza della circolazione stradale è contraria a qualsiasi regolamentazione per legge dei costi minimi di esercizio dell'autotrasporto, in quanto, come tra l'altro dichiarato nelle motivazioni dalla Corte di Giustizia europea nella sentenza del 4 settembre 2014, i costi minimi risultano contrari al disposto relativo alla libera concorrenza del mercato

interno. Pertanto, per i motivi sopra indicati, qualsiasi richiesta da parte delle associazioni dell'autotrasporto per la reintroduzione di uno strumento di periodica indicazione dei costi di riferimento va rigettata senza se e senza ma. Però se per motivi politici tutto ciò non sarà possibile, per agevolare la domanda e l'offerta nello stabilire le tariffe di trasporto, una eventuale regolamentazione e/o indicazione dovrebbe essere limitata ai soli contratti di trasporto verbali e solo per tre voci di costo componenti la tariffa di trasporto e per ciascuna voce di costo non dovrà essere individuata la quota di incidenza. Le tre voci di costo sono: ammortamento veicolo; personale conducente; carburante gasolio. In conclusione si invitano le associazioni dell'autotrasporto, oltre che con il governo, a dialogare anche con la committenza. ■

---

*\*Aldo Rosada è il presidente della commissione Trasporti di Assologistica*

# E' nata Simpool, startup innovativa per la gestione di imballaggi terziari

Si ispira a soluzioni e concetti propri dell'economia circolare, con vantaggi e benefici per tutti gli attori coinvolti nel progetto.

di **Ornella Giola**

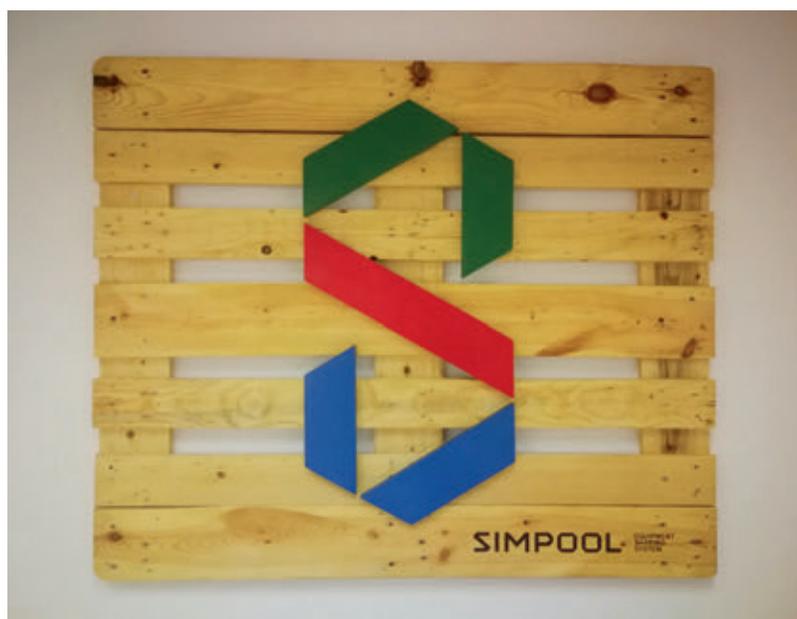
**D**i economia circolare si parla molto. Ma passare dalle parole ai fatti richiede tanta determinazione, specie se si vuole intraprendere una strada nuova quale è appunto quella di un'economia che intende

regenerarsi da sé, evitando sprechi. Se ci sono però obiettivi ben chiari, si può fare. E' quanto è accaduto a Simpool-Equipment Sharing System, una startup dietro la quale sta un preciso e innovativo progetto di reverse logistics per la condivisione aperta di strutture e servizi di logistica abbinata agli imballaggi terziari. Ispiratore e leader (carisma-

tico) del progetto è Angelo Mancuso, che di Simpool è amministratore unico e che abbiamo incontrato nella sede della neonata società ad Agrate Brianza (Monza Brianza). Una sede, che già negli arredi (i tavoli, ad esempio, sono ne; 'pool' è il verbo inglese che significa 'mettere in comune'. Equipment sharing system è infine quanto vogliamo proporre, ovvero un sistema fondato sulla condivisione negli imballaggi terziari (pallet, casse, cassette, container, ecc.). Siamo partiti coi pallet perché alcuni del nostro team sono esperti da anni del settore, ma il progetto è più ampio, includendo appunto tutti gli imballaggi terziari. E' anche un progetto internazionale, nella cui compagine sociale sono presenti un team italiano e un partner spagnolo (la Poolback SA di Madrid) che lavora nel pallet pooling da trent'anni ed è attiva nell'Europa occidentale. Simpool vuole essere un player internazionale con però un approccio flessibile nell'offerta al cliente, evitando standard rigidi".

Gli imballaggi terziari di cui Simpool si fa carico non devono essere necessariamente in legno. "Ci spingeremo oltre - dice Mancuso - includendo anche soluzioni innovative, come nel caso per esempio degli imballaggi in plastica per la carne, molto utilizzati dalle maggiori aziende del settore e che restano però mesi e mesi accatastati, senza venire reinseriti nel mercato. E ancora stiamo testando soluzioni relative ai pallet di cartone con portata a scaffale, totalmente riciclabili e a basso costo".

**Semplice per durare all'infinito.** "Simpool - continua Mancuso - ha assomiglianza con 'semplice' e 'semplicità',



stati ricavati da bancali) dichiara in parte la sua mission.

**Il programma è già nel nome.** Con l'estrema chiarezza che lo caratterizza, Mancuso illustra il progetto, partendo dal nome SIMPOOL. "La 'S' - spiega il manager - sta per sostenibilità, la 'I' per innovazione e la 'M' per massimizzazio-

ne; 'pool' è il verbo inglese che significa 'mettere in comune'. Equipment sharing system è infine quanto vogliamo proporre, ovvero un sistema fondato sulla condivisione negli imballaggi terziari (pallet, casse, cassette, container, ecc.). Siamo partiti coi pallet perché alcuni del nostro team sono esperti da anni del settore, ma il progetto è più ampio, includendo appunto tutti gli imballaggi terziari. E' anche un progetto internazionale, nella cui compagine sociale sono presenti un team italiano e un partner spagnolo (la Poolback SA di Madrid) che lavora nel pallet pooling da trent'anni ed è attiva nell'Europa occidentale. Simpool vuole essere un player internazionale con però un approccio flessibile nell'offerta al cliente, evitando standard rigidi".

Gli imballaggi terziari di cui Simpool si fa carico non devono essere necessariamente in legno. "Ci spingeremo oltre - dice Mancuso - includendo anche soluzioni innovative, come nel caso per esempio degli imballaggi in plastica per la carne, molto utilizzati dalle maggiori aziende del settore e che restano però mesi e mesi accatastati, senza venire reinseriti nel mercato. E ancora stiamo testando soluzioni relative ai pallet di cartone con portata a scaffale, totalmente riciclabili e a basso costo".

**Semplice per durare all'infinito.** "Simpool - continua Mancuso - ha assomiglianza con 'semplice' e 'semplicità',

termini positivi che stanno a indicare qualcosa di facilmente comprensibile nella struttura e agevolmente riproducibile. Caratteristiche queste non sempre ravvisabili nella gestione delle supply chain, dove invece si tende a cavalcare la complessità, complicandola. In Simpool cerchiamo di fare le cose nel modo più semplice e facile possibile: una cosa gestita in modo facile e semplice viene bene per chiunque, ne siamo certi". Logo di Simpool è una "S" coi colori verde, rosso e blu. "A seconda di come la guardi - spiega Mancuso - questa 'S' stilizzata è sia la lettera iniziale del nostro nome societario, se vista in verticale, sia simbolo dell'infinito, se vista in orizzontale, ovvero simbolo di un ciclo che non si conclude mai, è autoalimentante, tende all'infinito. E ancora dentro alla S si notano due frecce, a indicare una logistica di andata e una di ritorno. Quanto alla pluralità dei colori, vogliamo dire che intendiamo prendere tutti i colori, perché in un'ottica di condivisione non c'è il proprietario di un colore. E poi ogni colore rappresenta qualcosa: il verde la sostenibilità, il rosso l'innovazione e il blu la massimizzazione".

**Simpool studia e propone soluzioni su misura.** "Il cliente è parte integrante del progetto, che realizziamo assieme - chiarisce Mancuso - Partiamo infatti dall'analisi preliminare della situazione di fatto; cerchiamo di capire la filosofia e gli obiettivi che la ispirano e come funziona la supply chain; valorizziamo ciò che già funziona, cercando invece di colmare i punti deboli col nostro know how e modo di operare. Per noi ogni progetto è parte integrante del macroprogetto Simpool: il progetto col cliente Bianchi è prodromico per la realizzazione del progetto col cliente Rossi, perché si compenseranno, massimizzando la qualità del servizio e abbattendo i costi. Ogni progetto è quindi coordinato



*Angelo Mancuso, amministratore unico di Simpool, al tavolo, "costruito" con bancali, nel "segno del riuso"*

e connesso con tutti gli altri in un unico macrosistema. Pur mantenendo la propria indipendenza, questo permetterà a tutti i soggetti coinvolti di trarre vantaggi dalle unicità e dai punti di forza degli altri, cooperando per azzerare le criticità".

**Grande attenzione all'information technology.** Tra i servizi di Simpool rientrano noleggio, gestione, acquisto e vendita dei bancali, gestione dei buoni pallet, riparazione e rigenerazione dei pallet. "Non siamo però tanto focalizzati sul bene 'pallet' in sé - precisa Mancuso - quanto su tutto il sistema che sta dietro, con estrema attenzione alla parte informatica e alla tracciabilità dell'informazione. Per questo stiamo investendo parecchio in IT: siamo tra i primi in Italia a impiegare Tryton, che è un sistema gestionale "simil" Sap ma in open source, con però la particolarità di essere flessibile. 'Open source' vuole dire che quando Simpool investe coi propri sviluppatori interni nell'implementare moduli di Tryton, di tali moduli possono beneficiare gratuitamente anche altri utenti". Tra i servizi inediti

proposti da Simpool c'è il BancoPal, grazie al quale tutti gli attori possono depositare o prelevare pallet nei centri Simpool, a seconda delle loro esigenze, in un'ottica di condivisione che include chiunque, perché chiunque può portare valore aggiunto. "Sul versante del recupero - sostiene Mancuso - stiamo mettendo in atto convenzioni con le varie piattaforme che gestiscono legno, plastica e cartone per il recupero dello scarto di lavorazione; quello che non è recuperabile deve essere trattato, perché non dargli una nuova vita?".

**Un progetto tecnologico pilota.** "Un tema molto delicato per il settore riguarda la dispersione dei dati - afferma Vincenzo Ferraro, Research & Technological development consultant di Simpool - nei punti deposito dei pallet si usa parecchio il cartaceo, che a volte si perde e non arriva a destinazione. Abbiamo quindi deciso di adottare una soluzione che veicolasse al meglio queste informazioni. Abbiamo ideato uno strumento con cui facilitare l'operatore del magazzino; ogni volta che un trasportatore prende o porta un pallet >

con questo semplice tool si tiene traccia di tutto: i dati in esso inseriti entrano nel nostro database e diventano, a vari livelli, fruibili a tutti. Si ha così una gestione just in time (e non dopo una settimana o un mese) delle informazioni e quando un operatore registra un movimento in uscita è il tool stesso che genera il documento di uscita. Stiamo testando la soluzione ed è in atto un progetto pilota, mantenendo sia il cartaceo che la soluzione IT della quale beneficia anche l'amministrazione, la cui attività viene semplificata, limitandosi all'estrazione dei dati". La App è modulare: ci sarà un

modulo anche per le differenti categorie di pallet, in base alla classificazione europea. L'accesso alla App sarà diversificato in rapporto alla figura professionale che vi accede. Chi sono i clienti di Simpool? "Tutti gli attori della supply chain, dalla produzione alla Gdo, agli operatori logistici e alle cooperative, sono nostri clienti - ammette Mancuso - Reputo strategico il ruolo delle terze parti logistiche nel favorire un cambio di mentalità, attento alla sostenibilità. I 3PL sono nostri partner e sono gli occhi sul campo perché operano sia con l'industria che con la Gdo e possono svolgere un ruolo attivo nel ridurre le inefficienze del sistema".



Il gruppo di lavoro di Simpool



**SIMPOOL**  
EQUIPMENT SHARING SYSTEM

**Risorse umane e infrastrutture.** Dietro a Simpool c'è anche e soprattutto un team di manager e consulenti molto affiatata. Accanto a Mancuso (un'esperienza pluriennale nel settore e entusiasmo da vendere) vi sono Milena Paganini, logistics manager super-esperta nella gestione dei pallet; l'ingegnere informatico Vincenzo Ferraro, nelle cui mani vi è tutto il progetto informatico sia per Tryton che per i Simtools, strumenti che servono per agevolare sul campo gli addetti ai lavori; la consulente legale avvocat Samanta Bufalini, il consulente finanziario Dino Bellani e il communication consultant Davide Galbusera. Persone giuste, specie in termini di va-

lori, le definisce Mancuso, che dice: "Le aziende sono fatte da persone competenti ma che condividono valori umani, a partire dal rispetto delle diversità". A livello di infrastrutture operative, accanto all'ufficio centrale situato nel Centro Colleoni di Agrate Brianza, la società sta investendo in centri operativi sul territorio e ha in atto un tender in Sicilia (zona industriale di Catania) per la realizzazione di un centro servizi per gli imballaggi. "Dovrà garantire unità totalmente idonee, pulite e conformi - spiega Mancuso - Disporremo di linee di riparazione con differenti capacità, a seconda dei vari tipi di business. Dopo la Sicilia sarà la volta della Puglia e della Campania". ■

# Come i chatbots stanno cambiando il mondo della logistica

Questi programmi, grazie alle tecnologie di intelligenza artificiale, permettono all'utente di porre domande specifiche e in alcuni casi sostenere delle vere e proprie conversazioni in linguaggio naturale con un sistema totalmente automatico e sempre disponibile.

**N**el corso degli anni svariate tecnologie hanno influenzato il mondo della logistica e hanno forzato le aziende a continui mutamenti organizzativi per restare ai vertici in un mercato sempre più competitivo. Pensiamo per esempio al GPS per le flotte di veicoli, ai lettori di codici a barre per tracciare i colli o alla moltitudine di sensori per misurare temperature, vibrazioni o pesi. Oggi all'orizzonte ci sono altre tecnologie che possono aiutare le aziende di logistica di tutto il mondo ad affrontare e risolvere un problema comune presente da molto tempo ormai: ridisegnare le loro interfacce, certamente non sempre molto amichevoli, per offrire una migliore esperienza di utilizzo per i loro clienti e aumentarne di conseguenza il tasso di fidelizzazione.

Pur avendo fatto passi in avanti negli anni in quest'area, ancora oggi, il modo di interagire tra aziende di logistica e clienti rimane criptico con ampi spazi di miglioramento.

**In questo contesto** considerate per esempio il cliente che desidera conoscere lo stato di una spedizione dopo aver effettuato un acquisto online. Di norma deve visitare il sito web del fornitore di servizi logistici e immettere il codice specifico della spedizione che è ancora oggi un complesso insieme di numeri e lettere. Se poi il cliente è alla ricerca di altre informazioni rilevanti su

tempistiche o cambi di indirizzo ancora oggi è costretto a navigare nell'intero sito web dell'azienda per trovare risposte alle sue domande. Nei casi migliori ha la possibilità di riempire un modulo online e attendere che qualcuno del servizio clienti lo ricontatti telefonicamente o via email da parte di un operatore. Nella continua ricerca di migliorare il rapporto con la clientela, si fa un gran parlare dei cosiddetti chatbot (chiamati anche agenti virtuali) che vengono utilizzati su svariati canali di comunicazione (chat, social networks, Sms, ecc.). Questi, grazie alle tecnologie di intelligenza

artificiale, permettono all'utente di porre domande specifiche e in alcuni casi sostenere delle vere e proprie conversazioni in linguaggio naturale con un sistema totalmente automatico e disponibile 24/7, 365 giorni all'anno. Ma se di chatbot si inizia a parlarne solo recentemente, la società italiana Everywhere di Milano vende soluzioni specifiche per il settore trasporti-logistica che adottano queste tecnologie

nell'ambito del miglioramento dei processi aziendali e della relazione con i clienti, da oltre sette anni grazie a una soluzione sviluppata in Italia e chiamata EveryMessage. Questo chatbot viene anche utilizzato, da anni ormai, da una importante azienda internazionale che in Italia conta 2.400 dipendenti, diversi centri di servizio clienti, un cen-

*Il software chatbot, chiamato anche agente virtuale, è impiegato a livello industriale e sta prendendo piede pure nel settore del trasporto e logistica*



tinaio di filiali e ogni giorno effettua 150/200 mila consegne su tutto il territorio italiano.

**Il management di questa azienda** logistica, già sei anni fa, intravede le enormi potenzialità che EveryMessage poteva offrire in diversi ambiti e processi aziendali che prevedono un rapporto con la propria clientela. EveryMessage infatti è un chatbot con funzioni avan-

zate di operatore virtuale, che migliora la fidelizzazione della clientela in quanto è sempre disponibile ed è capace di restituire un'esperienza costante ed efficace attraverso diversi canali di comunicazione, incluso quello voce che sta assumendo un ruolo sempre più importante. Utilizzare EveryMessage ha anche rappresentato per l'azienda di logistica l'opportunità di ottimizzare fortemente i costi e rivedere processi interni nelle molteplici attività commerciali e marketing che ormai si declinano anche sul web e sui social network. Inoltre, è stato possibile reindirizzare gli operatori del servizio clienti verso il supporto di quelle attività a vero valore aggiunto e a integrazione e complemento di quelli che sono i servizi erogati attraverso EveryMessage. Gli operatori infatti hanno sempre la capacità di intervenire nelle conversazioni che gli utenti hanno con il chatbot proprio per rendere l'esperienza del cliente la più semplice ed efficace possibile. Il primo ambito operativo in cui EveryMessage venne impiegato fu la gestione dei dialoghi con i clienti via Sms o chat sul sito web aziendale per riprogrammare le consegne qualora il destinatario non venisse trovato al momento della consegna iniziale. In pochi mesi dalla sua messa in opera il chatbot permise ai clienti aziendali mittenti della società di logistica di offrire un servizio di qualità, efficiente e, soprattutto, in grado di minimizzare i tempi di gestione della riprogrammazione della consegna e quindi velocizzare al massimo i tempi di consegna della merce spesso legata ad acquisti e/o contratti di servizi/prodotti eseguiti tra il mittente e il consumatore destinatario. Gli utenti ancora oggi, dopo sei anni, non sono più obbligati a chiamare il servizio clienti per riprogrammare la consegna ma possono farlo in qualsiasi ora del giorno in modo semplice e in linguaggio naturale senza utilizzare terminologie tecniche. Il dialo-



go tra utente ed EveryMessage è fluido ed efficace e soprattutto risolutivo in maniera soddisfacente tanto che ormai oltre il 95% delle riprogrammazioni viene effettuato in modo automatico.

**Il successivo campo di applicazione** del chatbot fu a supporto della funzionalità di tracciamento di una spedizione. Una soluzione validissima soprattutto per quei casi in cui la spedizione si trovi in una situazione di impasse operativa a causa della mancanza di informazioni o di documenti necessari ad espletare iter burocratici o formalità doganali. Gli utenti che oggi accedono alla sezione del sito dedicata al monitoraggio delle spedizioni, in caso di rilevazione di anomalie o incongruenze dal punto di vista documentale o informativo, sono informati della necessità di dialogare con un operatore via chat e quindi invitati ad attivare con un click del mouse una chat-box. Quando il cliente attiva la chat viene messo in comunicazione in prima istanza con EveryMessage che, a seconda del particolare stato in cui si trova la spedizione, agisce secondo due scenari applicativi: attiva un breve dialogo con il quale richiede le informazioni mancanti all'utente, concludendo in modo com-

pletamente automatico la transazione informativa, oppure inoltra la sessione di dialogo ad un operatore del servizio clienti, il quale si occuperà di raccogliere le informazioni o i documenti necessari a consentire lo sblocco della spedizione stessa.

Un altro scenario molto interessante è quello che vede il chatbot utilizzare il canale telefonico per effettuare le prenotazioni dei ritiri e la eventuale gestione successiva dei casi di mancato ritiro. In questo caso l'uso della voce consente una comunicazione ancora più pratica dove il cliente può "conversare" direttamente con EveryMessage. Anche in questo caso EveryMessage si è dimostrato nel corso di parecchi anni in grado di far fronte in modo completamente autonomo alla maggior parte delle richieste in entrata. Questi sono solo due esempi di utilizzo tra i molti realizzati in questi anni da Everywhere con EveryMessage sia nel settore della logistica che in altri mercati. Oggi la comunicazione aziendale a supporto di processi di business complessi come quelli presenti nei servizi di logistica può trovare nei chatbots delle valide soluzioni a costi contenuti per migliorare la customer experience e la soddisfazione del proprio cliente. ■

# Tecnologia vs Etica

Nella “tempesta tecnologica” che ci sta investendo, l’uomo può correre il rischio di lasciarsi andare a uno “stoico immobilismo” della mente, e anche del corpo, e che “dimentichi” quel suo essere vigile, attento e pronto a reagire agli stimoli esterni.

di **Gianluca Grossi\***

Qualche tempo fa trovai in rete un testo, partito da Copenhagen, che invitava ad affrontare, con spirito critico, gli impatti che le soluzioni tecnologiche potrebbero avere sulle vite umane enfatizzando la volontà di vedere le innovazioni come strumenti costruiti attorno alle esigenze dell’uomo. Scriveva Max Black: “Non sono d’accordo con gli ingegneri e i tecnologi che credono di poter risolvere i problemi che ci stanno di fronte con l’ausilio della cosiddetta messa a punto tecnologica ... I problemi sollevati dal progresso tecnologico sono probabilmente irrisolvibili”. Troviamo conforto in questo ragionamento nella futurologia: una singolarità tecnologica è un punto congetturato nello sviluppo di una civiltà, in cui il progresso tecnologico accelera oltre la capacità di comprendere e prevedere degli esseri umani nella velocità nel cambiamento tecnologico. La singolarità può, più specificamente, riferirsi all’avvento di una intelligenza superiore a quella umana (anche artificiale), e ai progressi tecnologici che, a cascata, si presume seguirebbero un tale evento, salvo che non intervenga un importante aumento artificiale delle facoltà intellettive di ciascun individuo. Partendo da questo spunto di riflessione, osservando la velocità di cambiamento tecnologico correlato alla abitudine, alla comodità e alla superficialità di analisi, vorrei condividere alcune tema-



*“Siamo noi a dover dare valore morale alle nostre azioni e, di conseguenza, all’uso che facciamo degli strumenti, anche tecnologici, che abbiamo a disposizione”, nota Grossi*

tiche legate a una impostazione di vita e di lavoro che mette in relazione la tecnologia, l’etica e la libertà di scelta.

**L’uomo è ancora il gestore** della tecnologia? La conoscenza comincia con la pratica; quando, attraverso la pratica, si sono acquisite conoscenze teoriche, occorre tornare alla pratica, sosteneva Mao Tse tung. Il passaggio di rianalisi del processo sta venendo sempre meno e la fiducia nella tecnologia sta aumentando in modo incontrollato. L’essere umano non può finire con l’adattarsi alla tecnologia, ma deve costruirla attorno alle proprie esigenze, in modo da potenziare le proprie capacità e valorizzare il suo ruolo di ideatore e innovatore. Gli strumenti che abbiamo oggi a disposizione ci danno poteri enormi, ma anche

grandi responsabilità. Siamo noi, infatti, a dare valore morale alle nostre azioni e, di conseguenza, all’uso che facciamo degli strumenti che abbiamo a disposizione. Scriveva H. Jonas (Philosophical Essays, from Ancient creed to technological man): “Il bene e il male di cui l’agire doveva occuparsi erano strettamente connessi all’atto, sia nella prassi stessa sia nella sua portata immediata, e non erano oggetto di pianificazione a lungo termine. Questa prossimità dei fini valeva per il tempo come per lo spazio... L’universo dell’etica è costituito dai contemporanei... Tutto questo è decisamente cambiato. La portata, gli obiettivi e le conseguenze dell’azione determinate dalla tecnologia moderna sono così nuovi che l’etica precedente non è più in grado di abbracciarli”.



*In pochi decenni passeremo dall'epoca Decò dei "telefoni bianchi" a quella asettico-tecnologica in cui sarà un robot a consegnare una rosa rossa a una donna?*

La nostra coscienza morale è appagata dall'assunzione dell'esercizio e dalla responsabilità di chi ci sta vicino e condivide i nostri spazi. In questa tempesta di innovazione tecnologica, come non pensare, ad esempio, alle auto sempre più automatizzate, quelle che, fra qualche anno, arriveranno a sostituire completamente il soggetto al volante? Se da un lato tali innovazioni offriranno innumerevoli vantaggi dal punto di vista della sicurezza e del controllo delle prestazioni, dall'altro ci spingono a porci diverse questioni morali. La verità è che dall'auto senza pilo-

ta ci si aspetta di ridurre di oltre il 90% gli incidenti provocati dalla distrazione o da altri errori umani, così come dalle soluzioni basate sulla tecnologia dei sensori che dovrebbero intervenire e prevenire gli errori umani più probabili.

**Qual è però il rovescio della medaglia?** L'aumento della tecnologia negli automezzi con modalità di riconoscimento degli ostacoli, i sistemi di frenata automatica e di "autoguida" del mezzo, se da un lato rasserenano l'utente sulla diminuzione del potenziale rischio incidenti, dall'altro potrebbero far aumentare la sua distrazione in modo esponenziale. L'esperienza, l'eccesso di sicurezza in sé stessi e nella tecnologia portano a una condu-

zione del mezzo con ampi margini di distrazione. E questo meccanismo si diffonderà un po' in tutti gli ambiti in cui la tecnologia è fortemente presente, con il rischio che l'uomo venga sempre più privato della sua vera natura umana, che dimentichi quel suo essere vigile, attento, scattante, dinamico, pronto a reagire agli stimoli esterni. Le facoltà mentali si impoveriscono dal momento in cui non hanno più la necessità di "creare soluzioni" ed essere creative. Il cervello umano ha bisogno di sottrarsi ad una "costrittiva unidirezionalità", perché quanto più effettua operazio-

ni di flusso, tanto più manterrà viva l'elasticità dei suoi neuroni, attività che, soprattutto da un punto di vista etico, è da sempre parte intrinseca della libertà dell'individuo stesso.

**Ricordo un bel film** d'animazione della Pixar di qualche anno fa, "Wall-e" il cui racconto si basa sulla storia di un robottino programmato per ripulire il pianeta terra, ormai disabitato, dallo scempio causato dagli esseri umani. Un futuro neanche troppo lontano in cui gli uomini vivono a bordo di un'astronave completamente automatizzata, perdendo ogni facoltà di incidere sul loro destino: le macchine surrogano ogni loro funzione, pensano, decidono, si muovono ed agiscono per conto di essi, al punto che gli uomini sono ridotti all'obesità e ad uno "stoico immobilismo" della mente e del corpo, dimenticando la possibilità stessa di deambulare e pensare in autonomia. In questa ipotetica civiltà del futuro, le macchine si sono sostituite all'uomo, causando l'involuzione del genere umano. Assecondando il fato senza alcuna manifestazione di volontà, ripercorrendo schemi quotidiani ripetitivi, smarrendo nella perdita di pensiero, della manualità e del movimento la propria identità, l'uomo arriva ad annichilirsi in un'apatia e fatalistica remissività. E' vero che non siamo ancora arrivati a tanto, ma il rischio è da non sottovalutare, soprattutto se non impariamo a fare della tecnologia un uso più etico, ad essere più presenti ed eticamente responsabili, a valorizzare nella quotidianità la coscienza, l'etica e la libertà di scelta consapevole. ■

\*Gianluca Grossi è amministratore S5 srl - Società di Consulenza Integrata. [www.s-5.it](http://www.s-5.it)

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



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

I nostri punti di forza sono:

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

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

## #1 LEADER

della logistica del Fashion  
e dell'e-commerce

**SOLUZIONI SU MISURA:**

- CONTROLLO QUALITÀ
- REVERSE LOGISTICS
- E-COMMERCE
- GESTIONE MATERIE PRIME



**Contattateci:** +39 02 92 00 3201

| [commerciale@xpo.com](mailto:commerciale@xpo.com)

> [it.xpo.com](http://it.xpo.com)

# A Tutta potenza. Tutta elettrica.

Il nuovo Toyota Traigo.



Toyota Traigo80 6-8 tonnellate – Tutto potenza, tutto elettrico, tutto Toyota.

Grandi prestazioni, efficienza e affidabilità: questo è il nuovo Traigo 80 di Toyota Material Handling ideato per applicazioni intensive. Questo nuovo carrello controbilanciato a 80 Volt è perfetto per le operazioni di stoccaggio e trasporto all'interno grazie alla notevole maneggevolezza, alla potenza di sollevamento e di trazione. È inoltre progettato per le estreme condizioni di lavoro in esterno, offrendo una soluzione ecologica e silenziosa per la movimentazione di carichi pesanti.

Per avere maggior informazioni, visita il nostro sito web [www.toyota-forklifts.it](http://www.toyota-forklifts.it).

**TOYOTA**

MATERIAL HANDLING