



Il Transit Point di Napoli, una realtà grande e consolidata.

Alla guida Mariella Alterio e i suoi collaboratori

Mariella Alterio è una giovane donna piena di grinta e di determinazione, oggi alla guida del Transit Point di Napoli, una realtà dai grandi numeri e complessa da gestire. Ma la signora e la sua squadra se la cavano alla grande. Inoltre Mariella Alterio non è nuova a questo lavoro, infatti fin da piccola con suo padre ha respirato odor di tabacco, ed ha fatto in famiglia la sua esperienza. Attualmente è a capo di uno dei più grandi TP d'Italia, che serve oltre mille rivendite su Napoli e Provincia insieme alle isole di Capri, Ischia e Procida. Un impegno molto gravoso che lei svolge con passione ed efficienza, pur non trascurando la famiglia, il marito e le bambine. Ogni giorno a contatto con tante difficoltà, la piaga delle sigarette di contrabbando, i furti, le rapine, il mercato cinese sempre più invadente. Ma ascoltiamo direttamente dalle sue parole la sua storia.

**Signora Mariella, come è diventata “gestore”?
Ci racconta la sua avventura in questo mondo
per lo più maschile?**

E' proprio così, ho respirato “odor di tabacco” sin da piccola... Erano i tempi dei Monopoli di Stato, ed è stato per questo che terminati gli studi universitari ho scelto di entrare a far parte di questo mondo che mi ha sempre professionalmente attratta.

E' vero quello del tabacco è certamente un campo prevalentemente al maschile ma anche senza pregiudizi. D'altra parte debbo dire che non sono mai stata in seria difficoltà perché ho sempre avuto un'arma segreta che mi ha dato una forza di azione e reazione di estrema efficienza: la mia squadra di collaboratori che mi sostengono e coadiuvano con grande sinergia e professionalità. Senza la mia squadra, al pari di un generale senza esercito, non avrei mai potuto immaginare di gestire in maniera ottimale un Magazzino Tabacchi, poi D.F.L. e ora T.P. – C&C come quello di Napoli.

Napoli è una città bellissima, ma anche molto difficile e piena di contraddizioni, in cui il fenomeno del contrabbando e della contraffazione è purtroppo molto presente, costituendo per molti una fonte, seppur chiaramente illecita, di sostentamento. Sicuramente gestire un'attività in questa città è una lotta impari rispetto ad altre realtà territoriali che operano nella legalità. Come si riesce a lavorare e a fronteggiare questa situazione?

Molto amaramente devo confessare che più che fronteggiarla possiamo solo provare a resistere. Contrabbando, contraffazione e ricettazione sono presenti in maniera radicata sul nostro territorio. Le rivendite convivono con le bancarelle che si posizionano quasi davanti alle loro porte, zone come Il Borgo di Sant'Antonio, Piazza Garibaldi e buona parte dell'hinterland napoletano contano più bancarelle che tabaccherie, la contraffazione cinese si è ritagliata un'area presso il porto di Napoli.

Dopo ogni rapina di Tir o furgone di sigarette del circuito legale calano drasticamente tutte le vendite del canale ufficiale; d'altro canto se non arrivano sigarette di contrabbando aumenta il rischio rapina ai nostri furgoni e alle rivendite.

Mi sembra quasi di rivedere lo scenario degli anni '90, quando a fumare le sigarette del tabaccaio a Napoli erano veramente in pochi. Da quegli anni ad oggi, molto è cambiato, la gente conosce i rischi del fumo e ancor più quelli del contrabbando, ma un'offerta così massiccia e comoda da parte della criminalità (esiste ancora in alcune zone la vendita porta a porta e il pagherò), con un prezzo che è sempre più competitivo della "bionda" ufficiale, dalle premium ma anche di quelle "low cost", fanno sì che la conoscenza venga ignorata dinanzi alla convenienza.

Nell'opinione comune il vero problema non è considerato l'uomo della bancarella, che non si sente un delinquente bensì uno che si "arrangia", che fa quel che può per portarsi la giornata a casa, che viene scusato e compreso, bensì è l'organizzazione che vi è alle sue spalle che approfitta di questo per realizzare profitti illeciti ben più alti delle briciole lasciate all'ultimo anello della catena. Senza comprendere che sono due facce della stessa medaglia!

Così la nostra città va avanti tra alti e bassi, le nostre vendite sono strettamente collegate alle navi che arrivano o a quelle che vengono sequestrate, ai pullman provenienti dall'Est Europa stivati di sigarette fino all'orlo, alle rapine e ai furti andati a buon fine.

Veniamo ora al vostro magazzino: quale superficie occupa, quanti sono i collaboratori che lavorano con voi, quante rivendite servite e quante usufruiscono del trasporto a domicilio?

Il magazzino è collocato nei pressi dell'uscita della autostrada e della strada statale, in un piccolo interporto con un'area di parcheggio antistante di circa 4000 mq e dotato di due accessi uno anteriore dove sono collocati gli uffici per l'assistenza alle rivendite e il C&C di circa 400 mq e un'area posteriore con accesso per il carico e lo scarico dei mezzi di circa 1000 mq.

La mia squadra è costituita da 21 persone più 2 agenti, organizzata in gruppi più piccoli di persone interscambiabili tra loro per competenze e capacità in modo da avere grande flessibilità per garantire la massima efficienza.

Serviamo circa 1000 rivendite di Napoli e Provincia, più le isole di Ischia, Procida e Capri, e godiamo di una percentuale di aggregati al servizio di trasporto garantito superiore al 90%. Ho sempre considerato il trasporto un'attività fondamentale per garantire un buon servizio e il nostro impegno in tal senso ha fatto sì che anche le levate straordinarie trasportate superino il 90% delle suppletive totali. Ogni giorno viene organizzato un programma "ad hoc" per la giornata successiva in base alle suppletive trasportate valutandone logistica e tempistiche di consegna. Garantiamo così le consegne straordinarie per un numero giornaliero che varia dalle 30 alle 80 in tutto il territorio isole comprese.

Parliamo anche di sicurezza. Quali precauzioni per arginare la criminalità che soprattutto al Sud ha afflitto fin dall'inizio dell'anno molti Colleghi? Nello specifico, avete subito furti o rapine?

Il nostro territorio è afflitto dalla criminalità organizzata ed è per questo che siamo costretti a mettere in atto piani di sicurezza quotidiani. La programmazione dei viaggi viene fatta prevedendo dei cambiamenti continui di mezzi, percorsi, ordine di scarico e assistenza allo scarico di Vigilanza privata per una parte delle consegne. Cerco di creare convogli di mezzi alla partenza e di diversificare continuamente le attività al fine di non essere staticamente prevedibile.

Per fortuna non abbiamo subito rapine nell'ultimo periodo, ma in passato siamo stati vittima di eventi molto eclatanti, l'ultimo è stato una tentata rapina nella zona di Secondigliano finita in sparatoria con l'intervento delle Forze dell'Ordine.

Settimanali sono gli eventi a rischio in cui siamo seguiti e chiediamo assistenza alla PS in diverse zone a rischio che sono le stesse di cui si sente raccontare nei telegiornali ogni giorno: Sa-

nità, Quartieri Spagnoli, Spacca Napoli, San Giovanni a Teduccio, Secondigliano ed altre ancora.

Per fortuna siamo molto assistiti dalle Forze dell'Ordine in generale e in particolar modo dai Carabinieri di Casoria, la sede a noi più vicina, che si sono sempre mostrati molto sensibili ai problemi del settore e a garantire la sicurezza e la lotta al contrabbando.



Sono ormai quasi due anni (è iniziato tutto ad ottobre 2013) che è partita la sfida di Terzia con la vendita di prodotti extra tabacco. Qual è ad oggi il vostro bilancio? Avevate già avuto in passato esperienza commerciale?

Crediamo molto nel progetto di Terzia e sin dall'avvio abbiamo cercato di sviluppare il ramo commerciale collegandolo al tabacco in vario modo e con diverse iniziative che coinvolgono tutte le rivendite trasportate. Ad oggi possiamo dire di essere cresciuti in tal senso ma c'è ancora molta strada da fare. Ci aiuta molto nelle vendite l'esclusiva dei prodotti Done in Paper e la presenza in listino di prodotti come il sale e fiammiferi, speriamo in un prossimo futuro di poter godere di sempre più referenze in esclusiva che ci differenzino dagli altri fornitori.

Le nostre difficoltà di vendita sono considerevoli a causa dell'esistenza di innumerevoli società e zone di aggregazione delle stesse sparse sul territorio napoletano, dove tutto può essere acquistato a prezzi bassissimi e, purtroppo, molto spesso senza fattura... senza dimenticare la contraffazione cinese disponibile a Piazza Garibaldi e dintorni.

Chiaramente davanti a queste realtà poco può essere fatto, ma cerchiamo di ritagliarci una fetta di mercato del mondo "legale" offrendo livelli elevati di servizio.

Da Magazzino a DFL, TP a C&C: come avete affrontato questi passaggi, quali le difficoltà e quali invece le positività di tali cambiamenti? Avete dovuto fare nuovi investimenti nella gestione e riguardo al personale avete dovuto fare tagli occupazionali?

Gli ultimi anni sono stati caratterizzati da cambiamenti radicali di organizzazione e competenze e come tutti in questo settore, abbiamo mutato la struttura e l'organizzazione, per

principio il mio motto è sempre stato "si farà quello che si deve fare", accettando e accogliendo i cambiamenti in modo propositivo e favorevole.

I cambiamenti in qualche modo, ci mettono in gioco e sono nuove sfide, che ci spingono alla ricerca di nuove soluzioni, verso un futuro in continua evoluzione che va continuamente

anticipato per non restare indietro. In quest'ottica i servizi offerti ai produttori e ai tabaccai dal sistema Logista sono di livello sempre più alto: dall'ordine a 48 ore, alla scatola con l'etichetta descrittiva, alle proposte commerciali, alle levate suppletive consegnate a 24 ore in tabaccheria, al servizio di C&C.

Quest'ultimo ha avuto secondo la mia opinione un successo superiore alle previsioni e alle aspettative rilevandoci molto apprezzato dai tabaccai anche se molto impegnativo nella gestione. L'affluenza al C&C di Napoli è molto alta, dalle 50 fatture minimo alle 140 giornaliere in giorni prefestivi, alle oramai consolidate 100-120 nei giorni di lunedì e venerdì, per un numero di stecche che può arrivare anche a 600 per fattura.

La nostra struttura ha dovuto effettuare diversi investimenti strumentali alla gestione, ma sicuramente l'investimento più grande è stato proprio quello sul fattore risorse umane. Tutti hanno dovuto imparare cose nuove ed io ho avuto il compito di cogliere in ogni singolo dipendente propensione e attitudini per creare nuove figure professionali.

Tutto ciò unitamente allo sviluppo del business Terzia mi ha permesso di non procedere ad alcun taglio occupazionale ma a un radicale cambiamento della struttura organizzativa.

Com'è il rapporto con l'Associazione e come è cambiato nel corso degli anni? Si sente ben rappresentata dall'attuale Dirigenza?

Faccio parte dell'Associazione sin dall'inizio, credo nel valore dell'opportunità associativa e nella ricchezza del confronto per il raggiungimento degli obiettivi comuni. Cerco sempre di avere un confronto chiaro e costruttivo sia con l'Associazione che con Logista avendo ottimi rapporti con entrambe.

L'attuale dirigenza si è mostrata trasparente e coraggiosa: ha chiamato tutta la Categoria più volte a ragionare e a prendere decisioni su temi molto delicati che ne hanno esaltato la lungimiranza. Credo che si sia meritata la fiducia di cui oggi gode da parte di tutti noi gestori.

**LA RIVENDITA NR 383 A SCAMPIA:
QUANDO LAVORARE E' AI MARGINI
DELLA SOPRAVVIVENZA. IL CORAGGIO
DI ANGELO MANZI,
TABACCAIO PER PASSIONE**

Angelo Manzi è una persona che in gergo si definirebbe “tosta”, un cinquantenne risoluto e tenace, abituato a lavorare con sacrificio e impegno in una zona di Napoli che purtroppo è conosciuta ai più per la delinquenza e la criminalità. La rivendita di Manzi si trova a Scampia, proprio davanti al Penitenziario di Secondigliano dove ci sono i palazzi più volte filmati nella serie televisiva “Gomorra” (le famose “Vele” realizzate come housing sociale dalla legge 167); qui c'è il più grande spaccio di droga d'Italia, qui si vengono a rifornire gli spacciatori che trovano ogni cosa ai migliori prezzi. E' qui che ogni mattina apre la sua tabaccheria il signor Manzi, napoletano doc, che dopo le tante ra-

pine e furti, ha dovuto blindare totalmente e rinforzare l'impianto di videosorveglianza.

Signor Manzi, come ha cominciato la sua attività e cosa significa essere tabaccaio a Scampia?

I miei genitori hanno sempre lavorato in attività commerciali ed io ho aperto da solo la mia tabaccheria. Questa piccola impresa l'ho iniziata io nel 1992 e ho sempre lavorato per mandarla avanti. Per scelta non ho mai avuto collaborazione familiare all'interno della tabaccheria. Padre di due figli, ho sempre tenuto lontano i miei ragazzi per una semplice motivazione: lavoro in un quartiere ad alto rischio, e voglio preservarli dai pericoli. Così per i miei figli, sperando in un futuro migliore, ho preferito di gran lunga che frequentassero l'università e scegliessero da soli la loro futura professione.

Qui si vive una situazione ad alto rischio, ma pensare di mollare non è nel mio dna, non sono uno che si arrende, anzi lavorare è un impegno quotidiano, così, anche in mezzo a mille difficoltà, vado avanti.



Oltre a vendere tabacco, nel negozio sono presenti anche il Lotto, l'Enalotto e molti servizi Lis. E' sicuramente una tabaccheria al passo con i tempi, moderna e ben organizzata: quale impegno richiede la sua gestione?

Siamo aperti sette giorni su sette anche la domenica e chiudiamo due settimane d'estate, mi avvalgo della collaborazione di quattro dipendenti ed io cerco di stare sempre in tabaccheria la sera a volte finisco alle 21.00.

Parliamo di tabacchi, quanti chili vendete in media a settimana e quale il trend di vendita, in termini di scelta del prodotto e di stagionalità?

Di solito faccio una "levata" settimanale che si aggira di poco oltre i 100 chili con preferenza di prodotti stranieri, con pochissime richieste di sigari. Naturalmente lavoriamo molto di più nel periodo invernale, ma ci tenevo a sottolineare il fenomeno contrabbando che ci ha abbassato i volumi di oltre il 75%; tenga presente che fino a qualche anno fa superavamo i 400 kg. settimanali di tabacco...

Non è facile vivere e lavorare a Scampia, quartiere ad alto rischio per la spiccata delinquenza, dove il contrabbando e la contraffazione sono la regola. Data questa concorrenza sleale, come riuscite voi che vendete sigarette "legali" a sopravvivere in questa situazione?

Dovrebbe essere nell'interesse di tutto il Paese, e primo impegno dei politici, affrontare questo enorme problema. In quanto Paese in crisi economica, all'Erario dovrebbero ben mancare i proventi che vanno invece a favore del contrabbando. Al contrario qui lo Stato latita, ci sentiamo abbandonati, ci dobbiamo arrangiare da soli: qui prevalgono la delinquenza e la criminalità.

I giovani, un po' per soldi un po' per moda, preferiscono prepararsi da soli le sigarette: quanto si smercia il tabacco sciolto?

Rispetto al tabacco sciolto non è solo una preferenza dei giovani ma un po' di tutti, e il motivo non è legato alla moda ma all'attuale crisi economica che coinvolge tutte le fasce di età. Non ci sono soldi e si va verso i prodotti di più basso costo.

Attualmente la vita per i fumatori è diventata difficile: oltre ai legittimi divieti della Legge Sirchia, in Italia, anche in Europa, si fa avanti la crociata anti fumo, in particolare con la Direttiva Europea n°40/2014 che riguarda le politiche preventive ed educative in materia di fumo: avremo tra breve il pacchetto no logo, i pictorial warning (immagini shock) ed altre regolamentazioni, lei cosa ne pensa?

Riguardo i divieti di fumo, la Direttiva Europea, i pacchetti no logo, non temo le conseguenze; chi fuma non si preoccupa delle immagini sui pacchetti e dei divieti. Piuttosto vorrei invece tanto chiedere ai signori politici che rappresentano lo Stato Italiano, perché, dopo tutto ciò, continuano ad considerare i proventi dei tabacchi tra le voci fondamentali per la Finanziaria dello Stato... qualcosa non mi torna!

Quali sono i rapporti con il DFL di riferimento, in questo caso la famiglia Alterio, e soprattutto con Mariella? Cosa acquistate da loro oltre ai tabacchi?

I rapporti con il DFL Napoli 1 sono ottimi e con la dott.ssa Mariella Alterio che lo rappresenta lo sono ancor di più, sempre vicina ai nostri problemi, sempre cortese e professionale... ecco, forse questa è la parola più adatta a lei, professionale oltre che gentilissima. Anche loro come noi sono soggetti ad alto rischio criminalità, sempre nell'occhio del ciclone per quanto riguarda le rapine e i furti.

Grazie alla dott.ssa Alterio usufruisco di tutto ciò che mi facilita il lavoro, come il pagamento tramite RID bancario, gli ordini trasmessi tramite il portale ed altro.

Parliamo di sicurezza: in passato è stato vittima di rapine e furti, oggi il suo negozio è blindato e videosorvegliato: è migliorata la situazione?

Ho dovuto blindare il negozio e mettere un impianto di alto livello di sorveglianza, ma ciò nonostante la situazione non è certo migliorata. Anzi il mese scorso ho avuto un altro furto con grandi danni, non mi hanno rubato nulla ma mi hanno buttato giù un muro passando dal negozio a fianco al mio abbattendo il tramezzo che ci divide, per un totale di spese di ripristino di oltre cinquemila euro: inoltre hanno rotto l'allarme e l'impianto di sicurezza.

MAURO E VALERIO, TABACCAI A PROCIDA

“Ab, io non chiederei di essere un gabbiano, né un delfino; mi accontenterei di essere uno scorfano, ch'è il pesce più brutto del mare, pur di ritrovarmi laggiù, a scherzare in quell'acqua”. (Elsa Morante, L'isola di Arturo)

Questa frase tratta dal romanzo, che Elsa Morante scrisse ed ambientò a Procida, descrive bene la semplicità e la bellezza della più piccola delle isole del golfo di Napoli. Il fascino di questa isola sta proprio nel suo aspetto quasi decadente che ne fa un luogo tranquillo e misterioso.

L'isola è piccolissima, basti pensare che arrivati al porto per raggiungere la Chiaiolella, che si trova all'estremo opposto, basta percorrere quattro chilometri.

Proprio alla Chiaiolella, poco prima che via Giovanni Da Procida ci consegna la meravigliosa vista della baia omonima e dell'isolotto di Vivara troviamo al n. 118 la tabaccheria di Mauro Carabbellesi. Insieme a lui c'è anche Valerio, il suo socio. Ci fermiamo a parlare un po' con loro per conoscerli meglio e per farci raccontare un po' di fatti e curiosità.

“Qui si vive bene, si sta tranquilli?”, dice Mauro, “e questo lo si apprezza ancora di più quando vivi lontano da qui, come è capitato a me per tanti anni. Ma non nascondo i problemi che l'isola comporta. Per noi è tutto più difficile, pensa solo al problema dell'incidenza dei costi, per esempio, quando in questo periodo di maggiore affluenza turistica, abbiamo bisogno di richieste suppletive o urgenti?”.

“Ma come dicevamo prima”, dice Valerio, “è anche vero che non abbiamo problemi di sicurezza. Al massimo qualche furtarello, ma niente di più. Ed anche durante il periodo



d'oro (si fa per dire) del contrabbando, Procida era marginale... molto frequentata dai contrabbandieri, questo è vero, ma perché si fermavano qui alla Chiaiolella per mangiare prima di raggiungere la vicinissima Ischia”. Mauro sorride e dice: “Al massimo i procidani beneficiavano del contrabbando quando i famigerati ‘scafi blu’ diretti appunto ad Ischia, inseguiti dalle motovedette della Guardia di Finanza, che spesso li aspettavano dietro Vivara, si liberavano del carico scaricandolo in mare. Allora in tanti correvano a raccogliere il bottino e mio nonno amaro diceva ‘chissà per quanti giorni non venderò nemmeno una sigaretta!’”.

Quale è qui il rapporto dei giovani con il fumo? Ancora Mauro: *“Come dappertutto scelgono i trinciati, che comunque si vendono ancora di più in estate. Per le sigarette voglio dire che questo aver cambiato nome ad alcuni marchi storici ha disorientato molti vecchi fumatori, ma siccome qui ci conosciamo tutti e si fidano di noi loro continuano a chiamarle nella stessa maniera però non dicono nulla quando gli diamo il prodotto nuovo”.*

Mauro e Valerio hanno da qualche anno unito le loro licenze per rispondere alla crisi e preparandosi così con la diversificazione ad affrontare la sfida del mercato.

Parlando parlando, si è fatta un po' di fila ed allora li lasciamo così, insieme ad Alessandra, a rispondere alle richieste che arrivano in sequenza in francese o in procidano, tranquilli, sereni come questo magico luogo.

Prima di lasciarci Mauro dice ancora: *“Mi hai chiesto prima cosa voglio suggerire ai giovani, ti rispondo così: andate, fate la vostra vita, girate il mondo come a tanti di noi è toccato fare, però tornate perché questa terra vi spinge via ma poi vi aspetta”.*

