

## FREEDOM IN SALES, azienda leader nel trasporto aereo

Lo shock Covid-19 ha avuto un impatto dirompente su tutto il comparto aereo che, fino all'anno scorso, ha perso più della metà del volume d'affari. Quali sono oggi le prospettive per il futuro di questo settore? Lo abbiamo chiesto a **Roberto Melis** di Freedom In Sales S.r.l., società giovane e dinamica certificata IATA (*International Air Transport Association*), nata nel 2012 per offrire a spedizionieri, compagnie aeree, handling agents e i loro rappresentanti locali i propri servizi (dal ritiro della spedizione alla prenotazione e successivi "follow-up", dall'assistenza agli scali alla gestione di ogni tipo di documentazione) forte della *expertise* maturata in tanti anni di attività e di uno staff altamente specializzato e qualificato.

di Roberta Imbimbo

**D**ott. Melis, in che modo il Covid ha impattato sul settore del trasporto aereo? E qual è la situazione oggi?

Nel 2020, a causa del propagarsi dell'epidemia e dei successivi lockdown nelle differenti aree geografiche, l'industria del trasporto



aereo ha registrato una contrazione senza precedenti, perdendo oltre 118 miliardi di dollari (dati diffusi dall'*International Air Transport Association* (IATA), quando dozzine di compagnie aeree hanno dovuto fermare per intero le rispettive flotte. Oggi, grazie alle vaccinazioni effettuate alla popolazione mondiale con conseguente minore circolazione del virus, i passeggeri hanno ripreso a viaggiare e ad avere fiducia nel trasporto aereo; di conseguenza le frequenze dei voli sono tornate, seppur parzialmente, ai livelli pre-pandemici, facilitando in tal modo la capacità di inoltro del nostro *Made in Italy* all'estero. Secondo una stima di *ACI Europe* - che rappresenta più di 500 aeroporti in 55 Paesi e circa il 90% del traffico aereo europeo - il trasporto aereo tornerà definitivamente ai livelli pre-pandemia solo nel 2025. Ad influenzare questo dato anche la guerra in Ucraina e il conseguente nuovo, e drammatico, calo delle prenotazioni dei voli intraeuropei (oltre alle compagnie Russe, le destinazioni più colpite sono generalmente quelle più vicine al conflitto).

**In questo periodo come si è evoluta la vostra attività?**

La nostra sfida principale è stata quella di rimanere al passo con le evoluzioni di mercato per non perdere importanti opportunità di *business*. Nonostante il forte aumento dell'incertezza - causata appunto dalla guerra e dai conseguenti nuovi rischi geopolitici - in questo ultimo periodo abbiamo registrato una crescita importante (di fatturato e di tonnellaggio trasportato), sfruttando il buon impulso iniziato con la ripresa post-Covid senza perdere la nostra neutralità, caratteristica che da sempre ci contraddistingue. Nel periodo pre-pandemico la nostra società si è specializzata nel trasporto aereo di prodotti farmaceutici a temperatura controllata. Questa competenza, peraltro difficile da ottenere, è risultata essere un alto valore aggiunto nella fase acuta dell'emergenza Covid-19 quando era necessario trasportare il vaccino in tutto il mondo. Superata questa ennesima emergenza mondiale, Freedom in Sales punterà a crescere ulteriormente anche dal punto di vista strutturale e dell'innovazione tecnologica. Siamo molto orgogliosi dei traguardi raggiunti fino ad oggi. Oltre ad essere diventati un importante anello di congiunzione tra le compagnie aeree, o i loro rappresentanti locali e gli spedizionieri, gli handling agent, in questi ultimi anni abbiamo ulteriormente rafforzato *partnership strategiche*, diventando uno dei principali riferimenti in Italia per le figure sopra menzionate per esportazione verso il Nord America e per la gestione del Pharma Cargo. Abbiamo decisamente migliorato la *nostra impronta ecologica*, adottando un modello di *business* più sostenibile e facendo della responsabilità sociale ed ambientale d'impresa il nostro principale valore etico partecipando attivamente in Heco Energy, una *start-up* innovativa Benefit particolarmente attenta alla sostenibilità, all'ambiente e alle persone. Grazie alla scelta di armonizzare gli obiettivi di crescita economica con politiche *green*, siamo riusciti a rafforzare sensibilmente la nostra *brand reputation* nel mercato di riferimento. Un ottimo traguardo per un'impresa giovane ed innovativa che quest'anno festeggia i suoi primi 10 anni di vita!

Per maggiori info: [www.freedominsales-fis.it](http://www.freedominsales-fis.it)



### PROVOCATORI

Sopra, Alberto Sordi dietro una scultura di Alberto Viani, alla Biennale d'arte di Venezia del 1958.

L'attore racconterà poi l'approccio all'arte contemporanea di una coppia di «non addetti ai lavori» in *Le vacanze intelligenti*, episodio del film *Dove vai in vacanza?* (1978). A destra, Fontana (1917) opera «ready made» di Marcel Duchamp.

realtà, ma creare una realtà della stessa intensità». Niente di più vero. È in fondo una variazione dell'intuizione di Oscar Wilde. Che scriveva: «Nessun grande artista vede mai le cose come sono veramente. Se lo facesse, smetterebbe di essere un artista».

Ma era stato un filosofo come Benedetto Croce a ricondurre la questione a un apparente relativismo che si risolve in una intuizione istintiva della idea stessa di arte come percezione di un bene condiviso attraverso una emozione rivelatrice: «Alla domanda: "Che cos'è l'arte?" si potrebbe rispondere celiando (ma non sarebbe una celia sciocca): che l'arte è ciò che tutti sanno che cosa sia».

Per questo l'intuizione precede l'atto critico, che è impuro, condizionato, interessato, e spesso non adeguato a comprendere il mistero di un'opera d'arte, frutto di un tormento che è solo condivisibile emozionalmente, per identificazione: «Le opere d'arte sono di una solitudine infinita, e nulla può rag-