



N°7-8 LUGLIO • AGOSTO 2013 Euro 5.00

# €uromerci



## Massimiliano Onidi

SALES MANAGER NOLPAL

"IL NOSTRO NETWORK:  
IL 'TELETRASPORTO'  
DEL PALLET"

Aut. Trib. Roma n. 437 del 11/9/93 - Poste Italiane s.p.a. - Spediziona in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano

## ITALIA SENZA UNA POLITICA INDUSTRIALE

**SPECIALE EXPORT**

Dobbiamo guardare ai mercati lontani

**PORTI NEL MONDO**

La Cina a caccia di terminal, ovunque

**CARGO AEREO**

L'aeroporto Montichiari finalmente "esiste"

**LA CONDIVISIONE  
È L'IDEA VINCENTE  
PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI**



**LAZ**  
**Gruppo**  
**Logistico**  
[www.logd.it](http://www.logd.it)

**La nuova idea di fare logistica**

LAZIALE DISTRIBUZIONE S.P.A. VIA ARDEATINA, 2491 S. PALOMBA 00040 ROMA  
TEL. 06.911471 — FAX 06.9107052

---

# **OGNUNO PENSA PER SÉ**

## **Un modello dannoso e tramontato**

---

UNA CARATTERISTICA MOLTO ITALIANA, PROBABILMENTE DOVUTA A RAGIONI STORICHE, RISALENTI ALL'IMPORTANZA NEL NOSTRO PAESE CHE HANNO ASSUNTO LE "CORPORAZIONI", AL FASCINO DEL "CAMPANILE", OPPURE A RAGIONI SOCIOLOGICHE (L'"INDIVIDUALISMO" NOSTRANO), È CHE OGNUNO SI OCCUPA DEL PROPRIO "ORTO" (E, PER FORTUNA O PURTROPPO, FATE VOI, NON C'È UN DIO CHE "PENSA PER TUTTI"). DA CIÒ SCATURISCE, PER RESTARE NEL NOSTRO CAMPO, CHE UN PIANO NAZIONALE DELLA LOGISTICA VENISSE DISCUSO SOLO DA CHI "FREQUENTA" IL SETTORE, I "COSTI MINIMI" DELL'AUTOTRASPORTO FOSSERO STABILITI, IN MAGGIORANZA, DA FUNZIONARI MINISTERIALI E DA CHI RAPPRESENTA DIRETTAMENTE IL SETTORE E COSÌ VIA. È SEMPRE MANCATA, SE CI È PERMESSO UN TERMINE UN PO' COMPLICATO, L'"INTERSETTORIALITÀ": OGNI SETTORE PENSA A SÉ STESSO. QUESTO È AVVENUTO ANCHE PER L'INTERMODALITÀ: UNA DELLE RAGIONI PER CUI È DA NOI TRAMONTATA STA NEL FATTO CHE OGNI MODALITÀ GUARDA SOLTANTO AL PROPRIO INTERNO. COSÌ SI POTREBBE SPIEGARE PERCHÉ TANTI INDUSTRIALI, ANCHE DI DIMENSIONI RAGGUARDEVOLI, HANNO ESERCITATO DA SEMPRE IL "FRANCO FABBRICA" E HANNO VISTO CON FASTIDIO L'OUTSOURCING LOGISTICO. FORSE QUESTO MODELLO, SEPPURE SBAGLIATO IN LINEA DI PRINCIPIO, POTEVA COMUNQUE ESSERE SOPPORTATO IN EPOCA DI VACCHE GRASSE, MA OGGI, NELLE ATTUALI CONDIZIONI ECONOMICHE E DI MERCATO, CERTAMENTE MOSTRA LA CORDA E TUTTA LA SUA MACROSCOPICA ARRETRATEZZA, INSUFFICIENZA E DEBOLEZZA. NELLO "SPECIALE EXPORT", CHE PUBBLICHIAMO IN QUESTO NUMERO, EMERGONO SEGNALI, ANCHE FORTI, SULLA NECESSITÀ CHE LA LOGISTICA ENTRI A PIENO TITOLO NELLA SFERA "PRODUTTIVA E INDUSTRIALE": UNA DELLE POSSIBILI VIE PER RECUPERARE, PER RESTARE "VIVI", PER PORRE RIMEDIO ALLE CRITICITÀ ODIERNE STA NELL'EXPORT E, IN PARTICOLARE, NELL'EXPORT VERSO MERCATI ASSAI LONTANI. COME SI FA A PERCORRERLA SENZA UN SISTEMA LOGISTICO EFFICACE? SENZA PORTI, FERROVIE, AUTOTRASPORTO EFFICIENTI?



Assologistica

**EUROMERCI**



Cultura • Formazione  
Assologistica

organizzano:

in collaborazione con



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO



PROMOS

Internazionalizzazione  
e marketing territoriale

# 9a Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

La premiazione avverrà il 29/11/2013  
Presso Palazzo Turati, in via Meravigli 9/B, Milano.  
Sarà preceduta dal convegno

**“INTERNAZIONALIZZAZIONE E PMI, IL RUOLO DELLA LOGISTICA  
NELLESPORTAZIONE DEL MADE IN ITALY”.**

L'edizione 2013 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che  
hanno effettuato innovazione in ambito:

- Ambientale • Formativo • Immobiliare • Internazionalizzazione d'impresa
- Social responsibility • Tecnologico • Trasportistico (mono o multimodale)

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

# 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](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

Redazione Roma  
Via Panama 62 - 00198 Roma  
tel. 06.841.2897 - fax 06.884.4824  
Internet: [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

Sito [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
a cura di **Ornella Giola**  
e-mail: [ogiola@euromerci.it](mailto:ogiola@euromerci.it)  
cell.331.674.6826

Stampa  
Mediaprint Milano

Pubblicità  
**Mariarosa Mazzoleni**  
cell.335.532.7936  
[mazzolenimariarosa@gmail.com](mailto:mazzolenimariarosa@gmail.com)

**Cover**  
**IL NETWORK NOLPAL:  
IL "TELETRASPORTO" DEI PALLET** **22**

**Speciale Export**  
**ITALIA SENZA  
POLITICA INDUSTRIALE** **25**

**Speciale Export**  
**UNA REALTÀ È CHIARA:  
NON VIVIAMO UNA "CRISI"** **26**

**Speciale Export**  
**L'ITALIA DEVE  
GUARDARE LONTANO** **32**

**Portualità**  
**TERMINAL CONTAINER:  
LA CINA "COMPRATUTTO"** **36**

**Primo Piano**  
**L'AEROPORTO MONTICHIARI  
FINALMENTE "ESISTE"** **42**

**Primo Piano: Transporeon**  
**"IL TEMPO È DANARO:  
RISPARMIA PRENOTANDO"** **44**

**Focus Logistica del Farmaco**  
**LAZIALE DISTRIBUZIONE:  
EFFICIENTI E "CREATIVI"** **46**

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA** **4**

**NEWS** **8**

**DALLE AZIENDE** **11**



*L'Italia non ha una politica industriale: "Da tanto tempo ha rinunciato a programmare il proprio futuro, deve subito ricominciare a farlo", come sottolinea Antonio Corvino, direttore dell'Osservatorio banche-imprese di economia e finanza (il servizio a pag. 25)*



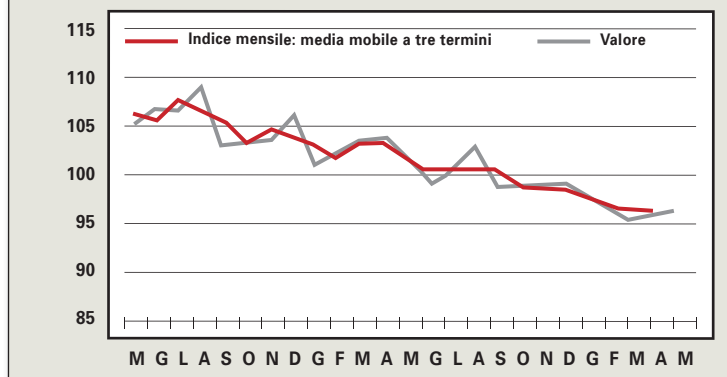
*Lo Stato cinese sta finanziando acquisti massicci di terminal container in tutte le aree del mondo sia per motivi economici, come assicurarsi con continuità rifornimenti di materie prime, sia per ragioni di durature "alleanze" politiche (il servizio a pag. 36)*

## Italia: ordinativi industriali in aumento

### Fatturato dell'industria

(maggio 2011-maggio 2013, indici e medie mobili)

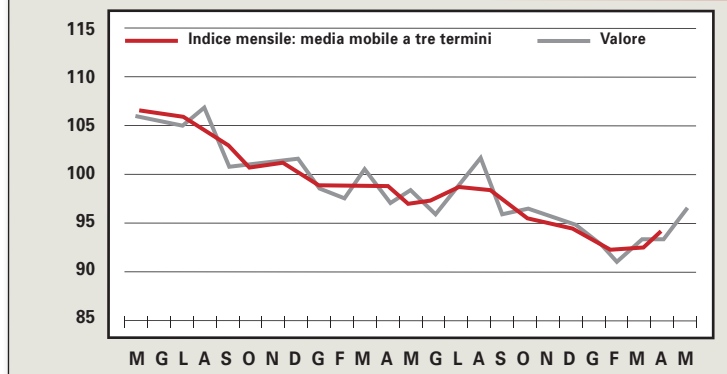
Fonte: ISTAT



### Ordinativi dell'industria

(maggio 2011-maggio 2013, indici e medie mobili)

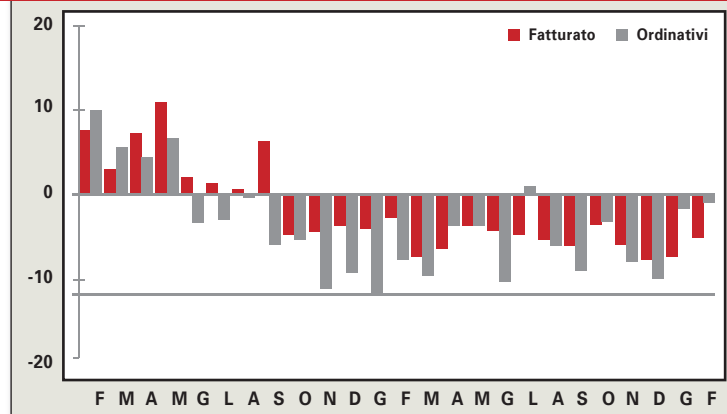
Fonte: ISTAT



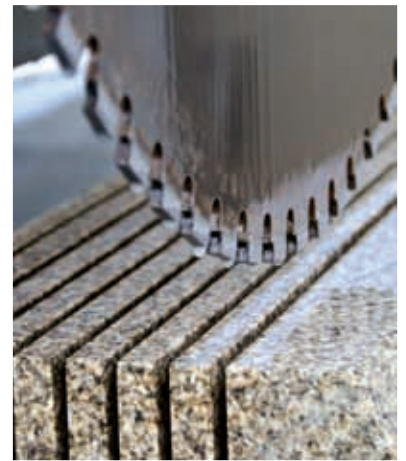
### Fatturato e ordinativi dell'industria

(maggio 2011-maggio 2013, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT



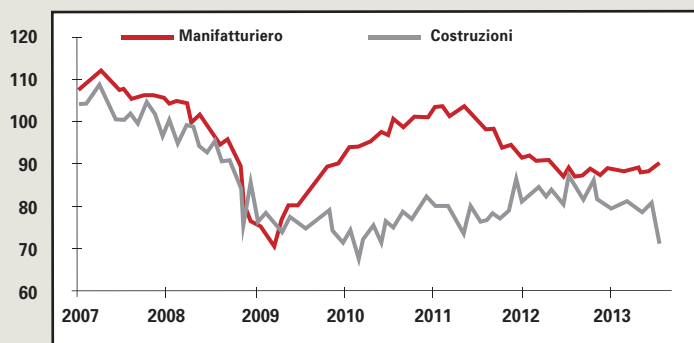
Se si sposta l'angolazione di come si guarda all'economia italiana dall'attesa di scoprire sensibili segnali di "ripresa" a quella di rilevare se si sia giunti "al fondo del barile" e, quindi, a bloccare il continuo, progressivo degrado, qualche indizio positivo si riesce a trovare. Secondo l'Istat, a giugno scorso, il numero di disoccupati, pari ufficialmente a 3 milioni 89 mila unità, è diminuito dell'1,0% rispetto al mese precedente (ma, non dimentichiamoci che aumenta di ben l'11,0% su base annua, ciò significa che in 12 mesi i disoccupati sono aumentati di 307 mila unità). Nello stesso mese il tasso di disoccupazione ha recuperato lo 0,1% su maggio. Tale tasso però continua a essere drammatico per la fascia di età dai 15 ai 24 anni: in questo segmento la "caduta" continua con un dato globale che a giugno valeva il 39,1%, con un peggioramento su maggio dello 0,8% e rispetto a un anno fa del 4,6%. Per quanto riguarda l'occupazione nelle grandi imprese (con almeno 500 dipendenti) a maggio il dato è restato stabile rispetto ad aprile, al lordo dei dipendenti in cassa integrazione guadagni, mentre segna un meno 0,1% al netto degli occupati in Cig. Per quanto riguarda il fatturato dell'industria, a maggio, ha registrato un incremento dello 0,1% rispetto ad aprile, restando sugli stessi livelli per il mercato interno e registrando un aumento dello 0,5% per quello estero. Comunque, nella media dell'ultimo trimestre, rispetto al trimestre precedente, l'indice mostra una flessione dell'1,6%. In valore, il fatturato resta pressoché stabile. Il dato di maggio, se confrontato con lo stesso mese del 2012, è inferiore del 5,1%, con un calo sensibile (8,3%) sul



## Fiducia delle imprese manifatturiere ed edili

(gen. 2007-giugno 2013, indici, base 2005=100)

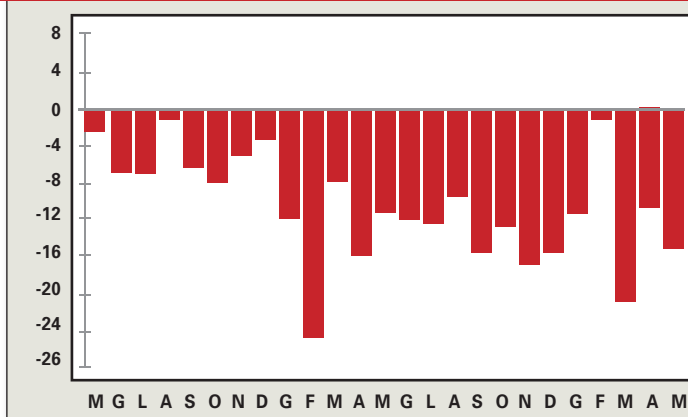
Fonte: ISTAT



## Produzione nelle costruzioni

(maggio 2011-maggio 2013, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

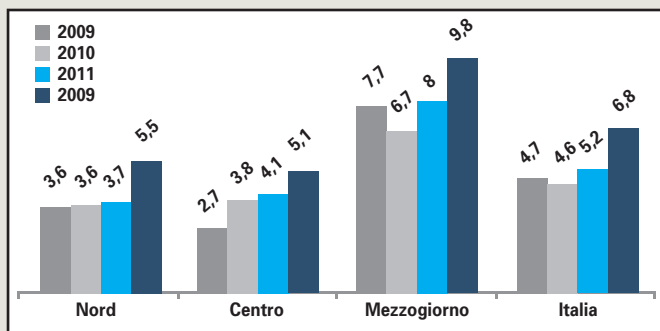
Fonte: ISTAT



## Povert  assoluta delle famiglie\*

(anni 2009-2012, valori % per ripartizione geografica)

Fonte: ISTAT



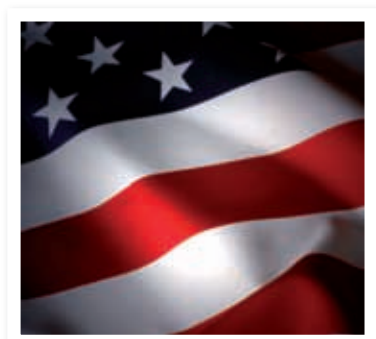
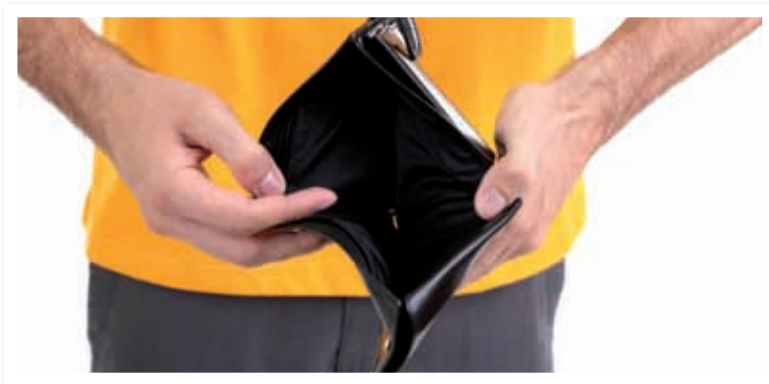
\*La soglia della povert  assoluta   stimata, per una famiglia con due componenti, sotto un reddito di 990 euro mensili.

mercato interno e una crescita dell'1,7% su quello estero. Questa   un'ulteriore conferma come un'ancora di salvezza per il paese possa essere rappresentata, come sottolineiamo in altra parte di questo numero di Euromercati, dalle esportazioni.

Per gli ordinativi, l'andamento   decisamente migliore: sempre a maggio, si   registrato un aumento sul mese precedente del 3,2%, sintesi di un pi  2,6% per quelli interni e di un pi  4,0% per quelli esteri. Gli ordinativi crescono anche nell'ultimo trimestre su quello precedente dell'1,4%. Rispetto a maggio 2012, invece, calano dell'1,1%, trascinati verso il basso dalla forte contrazione della domanda di prodotti dell'elettronica (meno 10,2%).

A giugno, l'indice di fiducia delle imprese manifatturiere cresce, passando da 88,7 punti a 90,2. Migliorano anche i giudizi sugli ordini (da meno 43 a meno 39) e rimangono stabili le attese di produzione. Diminuisce invece la fiducia delle imprese dei settori costruzioni, servizi di mercato e commercio al dettaglio. L'indice di fiducia delle imprese di costruzione scende da 81,0 di maggio a 71,0. Peggiorano sia i giudizi sugli ordini e/o piani di costruzione sia le attese sull'occupazione (i saldi diminuiscono rispettivamente da meno 49 a meno 56 e da meno 13 a meno 27). Quello delle imprese dei servizi di mercato scende da 76,4 di maggio a 70,6. Si riducono i saldi dei giudizi e delle attese sugli ordini (rispettivamente da meno 25 a meno 29 e da meno 12 a meno 17) e peggiorano le attese sull'andamento generale dell'economia italiana (da meno 42 a meno 50 il saldo). Nel commercio al dettaglio, l'indice del clima di fiducia scende lievemente, da 80,8 di maggio a 80,7. L'indice aumenta nella grande distribuzione e diminuisce nella distri-

buzione tradizionale. Un report dell'Istat, pubblicato il 17 luglio, dedicato alla "Povertà in Italia", sottolinea come il tessuto sociale del nostro paese si stia deteriorando: nel 2012, il 12,7% delle famiglie era relativamente povero (per un totale di 3 milioni 232 mila) e il 6,8% lo era in termini assoluti (1 milione 725 mila); le persone in povertà relativa era il 15,8% della popolazione (9 milioni 563 mila), quelle in povertà assoluta l'8% (4 milioni 814 mila); tra il 2011 e il 2012 è aumentata sia l'incidenza di povertà relativa (dall'11,1% al 12,7%) sia quella di povertà assoluta (dal 5,2% al 6,8%).



## Stati Uniti

Il tasso di disoccupazione Usa è sceso a luglio ai minimi storici dal 2008, attestandosi al 7,4% e scendendo dello 0,2% rispetto a giugno (gli analisti avevano previsto 7,5%). Sono stati creati nel mese 162 mila posti di lavoro, escluso il settore agricolo. Meno, in questo caso, delle previsioni che parlavano di 184 mila nuovi posti, e qualcuno particolarmente ottimista si era spinto fino a 200 mila. Già da queste poche righe si intuisce che l'economia statunitense conti-

nua a fornire dati contrastanti. Infatti, in generale, i commenti degli economisti proseguono nel ribadire che "l'economia è in ripresa, ma la strada è ancora lunga e difficile". Resta un fatto: dall'inizio dell'anno sono stati assunti circa 1,4 milioni di lavoratori e negli ultimi dodici mesi la media mensile di nuovi posti di lavoro è stata di circa 189 mila. La stragrande maggioranza, si potrebbe quasi dire la totalità, di questi nuovi posti è da ascrivere al settore privato. ■

## USA: indice PMI sulle aspettative

Fonte: ISM

	<i>Dato Giu</i>	<i>Dato Mag</i>	<i>Scostamento</i>	<i>Direzione prevista</i>	<i>Andamento</i>	<i>Trend* (Mesi)</i>
<b>PMI</b>	50.9	49.0	+1.9	<b>Crescita</b>	<b>Da flessione</b>	<b>1</b>
<b>Nuovi ordini</b>	51.9	48.8	+3.1	<b>Crescita</b>	<b>Da flessione</b>	<b>1</b>
<b>Produzione</b>	53.4	48.6	+4.8	<b>Crescita</b>	<b>Da flessione</b>	<b>1</b>
<b>Occupazione</b>	48.7	50.1	-1.4	<b>Flessione</b>	<b>Da crescita</b>	<b>1</b>
<b>Consegne fornitore</b>	50.0	48.7	+1.3	<b>Immutato</b>	<b>Da veloce</b>	<b>1</b>
<b>Rimanenze</b>	50.5	49.0	+1.5	<b>Crescita</b>	<b>Da flessione</b>	<b>1</b>
<b>Scorte clienti</b>	45.0	46.0	-1.0	<b>In rallentamento</b>	<b>Più veloce</b>	<b>19</b>
<b>Prezzi</b>	52.5	49.5	+3.0	<b>In aumento</b>	<b>Da flessione</b>	<b>1</b>
<b>Ordini inevasi</b>	46.5	48.0	-1.5	<b>Flessione</b>	<b>Più veloce</b>	<b>2</b>
<b>Esportazioni</b>	54.5	51.0	+3.5	<b>Crescita</b>	<b>Più veloce</b>	<b>7</b>
<b>Importazioni</b>	56.0	54.5	+1.5	<b>Crescita</b>	<b>Più veloce</b>	<b>5</b>
<b>ECONOMIA IN GENERALE</b>				<b>Crescita</b>	<b>Più veloce</b>	<b>49</b>
<b>Settore manifatturiero</b>				<b>Crescita</b>	<b>Da flessione</b>	<b>1</b>

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



BLOOMBERG VIEW

## La Cina perde il controllo sulla sua Frankenstein economia

Il mondo è cresciuto con l'idea che i governanti cinesi siano maestri nella gestione della loro pantagruelica economia. Una delle prove sarebbe la loro capacità di aver mantenuto, nel peggiore momento della crisi mondiale, la Cina in netta crescita. Quindi, quando il capo della Banca del Popolo Cinese, Zhou Xiaochuan, recentemente, ha dato un giro di vite per abbassare la liquidità circolante, ritenendola eccessiva, qualche osservatore lo ha giudicato un "pessimista", mentre altri hanno ritenuto che volesse dare un segnale, intendendo sottolineare che la Cina deve "rallentare" per prevenire una bolla del credito. Poi la realtà ha peggiorato la situazione. Zhou, dopo l'improvviso balzo dell'overnight rate, per i riacquisti notturni tra banche, al record di 13,91 punti, ha dovuto reintervenire con un'immediata



iniezione di fondi freschi per stemperare la tempesta. Tale caos ha traumatizzato i mercati finanziari: c'è chi, sgomento, ha considerato che Zhou voglia porre fine in Cina all'era del "denaro facile", altri hanno pensato, con preoccupazione,

che non sia in grado di farlo. In realtà, in seguito si è dimostrato quanto siano limitate le possibilità di manovra di Zhou. L'economia cinese, nell'ultimo decennio, è cresciuta in stretta connessione con un aumento spropositato del credito, con il quale le banche di Stato hanno incoraggiato finanziamenti per grattacieli, autostrade, aeroporti, dighe, città fantasma, per spingere in alto il Pil. Questo fiume di danaro ha anche spinto al rialzo azioni, real estate, investimenti all'estero. Oggi, Zhou non può "tagliare" il credito senza che le banche vadano in crisi. Il pericolo è che nessuno conosca quale sia lo stato di salute della Cina e delle sue banche di Stato e quanto siano estese le "aree grigie" del suo sistema finanziario. Quando, a Hong Kong, Stephen Green, della Standard Chartered Plc, ha definito il sistema del credito in Cina "una grande, inquietante scatola nera" non stava esagerando. In realtà, come si fa a credere che la Cina sia in crescita del 7,7%, come dichiara il governo, quando i suoi dati economici e finanziari fondamentali sono un mistero? ■



# Consorzio

DKV EURO SERVICE



## Viaggiare e risparmiare con il Consorzio DKV Euro Service

I Consorziati DKV Euro Service hanno un asso nella manica. Anche se sono aziende individuali, godono del massimo livello di sconto su autostrade e trafori in Italia. Inoltre sono previste condizioni ancora più vantaggiose per coloro che circolano con mezzi ad alto impatto ambientale, in particolare Euro 4 o di categoria inferiore: gli sconti previsti in questo caso raddoppiano.

Potete trovare ulteriori informazioni chiamandoci al numero +39 02 74 2015-11

o visitando il sito [www.dkv-consorzio.com](http://www.dkv-consorzio.com)

% AB 7 \*, BAFB 7AA B 7 7 FB FD 7 F7 7A A  
 7 7 7 0 D FF 7 7 D BAF \*( \* 7F 7  
 3/ \* ( \* (\* \*  
 % AB 7 BAFB 7AA B 7 FD BD 1D  
 Monte Bianco) in base al )) le condizioni tariffarie  
 D 17AAB \*( \* 7F7 7 2 1 (\* \*\*)

## L'Unione europea autorizza l'erogazione dell'ecobonus

La commissione europea ha finalmente autorizzato, per l'anno 2010, l'erogazione dell'ecobonus, l'incentivo riconosciuto agli autotrasportatori per favorire il trasferimento delle merci dalla strada al mare. Quindi, al termine di una lunga indagine, aperta dall'antitrust di Bruxelles sugli aiuti di Stato (così, infatti, inizialmente erano stati catalogati tali incentivi), la commissione ha dato il "via libera" al governo italiano per dare luogo ai pagamenti, dichiarando che "il provvedimento, per lo sviluppo delle catene logistiche e per il perfezionamento dell'intermodalità, è compatibile col mercato interno". La commissione, inoltre, ha sottolineato che la decisione positiva è stata anche presa a causa della crisi dell'economia italiana e delle sue conseguenze negative sull'andamento dei trasporti. "L'autorizzazione a erogare gli incentivi riveste notevole importanza per il settore dell'autotrasporto e accresce il valore e l'attendibilità del sistema di



## "BeveRete", primo network italiano per il beverage

La filiera del beverage è da sempre nel nostro paese non solo una delle più complicate per le sue particolari esigenze, ma anche una delle più disarticolate. È sempre stata caratterizzata da livelli di servizio insufficienti, con scorte "lunghe", alta frammentazione a valle e a monte, quindi a livello sia produttivo (con brand molto diversificati) sia dei punti vendita, che vanno dalla grande distribuzione alle enoteche, ai grossisti, al canale horeca, al consumatore privato. In questo contesto, sottolineando l'esigenza di mettere a punto nuovi modelli distributivi, è maturata tra gli operatori logistici del settore, associati ad Assologistica Cultura e Formazione, l'idea di avviare una collaborazione in primo luogo per "compattare" le consegne multi-produttore, per migliorare la gestione delle scorte e i flussi di ritorno degli imballi. Da qui è nato, nell'autunno scorso, il progetto "BeveRete", elaborato e poi reso operativo, da tre imprese: F.Ili De Martino, azienda di Catania, con sedi operative a Guardamiglio (Piacenza), Orbassano (Torino) e Corinto (Grecia); Gruppo MagDi di Roma, con sede operativa a Frascati, zona vinicola nei pressi della capitale; Zanardo Servizi Logistici di Marghera (Venezia) con sede operativa a Massalengo (Lodi). L'obiettivo iniziale era di promuovere un'alleanza operativa con una collaborazione orizzontale, che rafforzasse la rete e ottimizzasse i flussi dai punti di origine ai punti vendita. L'obiettivo finale sarà di creare un'unica nuova società che gestisca, sotto una sola "torre di controllo", l'intera filiera. Le tre imprese coprono tutto il territorio nazionale (isole comprese) e possono contare complessivamente su 200 mila metri quadrati di magazzini, tre hub, 31 transit point, 1.115 mezzi di trasporto, 900 occupati, 265 tonni/km di bevande distribuite l'an-



aiuti per il trasferimento dei mezzi pesanti dalla strada al mare - ha sottolineato Eleuterio Arcese presidente dell'Anita, l'associazione italiana che rappresenta le più grandi imprese di autotrasporto - è questa una conclusione degna di nota e che soddisfa le aspettative del settore sulla vicenda dell'ecobonus".

no, 120 milioni di fatturato. “Il progetto Beve-Rete - ha sottolineato Damaso Zanardo, vicepresidente di Assologistica e amministratore delegato dell’omonima impresa - nasce dall’obiettivo di competere efficacemente a livello internazionale e di sostenere il successo dei prodotti Made in Italy, attraverso soluzioni innovative e una gestione ottimale di progetti complessi di supply chain. Miriamo a introdurre nel settore un nuovo modello distributivo fondato su una collaborazione orizzontale e verticale che porti efficienza nei canali distributivi Gdo, grossisti, cash and carry, horeca e notte”.

## Osservatorio TimoCom: crescono i trasporti in Europa

Il “barometro” europeo dell’autotrasporto TimoCom, l’azienda tedesca che gestisce una borsa merci leader e che copre virtualmente tutto il continente, segna per il secondo trimestre dell’anno “bel tempo”. Secondo un comunicato dell’azienda, “Il peggio è finalmente passato”. Infatti, i dati sulle richieste di carico e sulle offerte di trasporto, negli ultimi mesi, hanno mutato andamento (in precedenza vi era una netta prevalenza delle offerte di trasporto): nel secondo trimestre dell’anno, si è arrivati a una rapporto pari a 53 per le offerte di carico e a 47 in quelle di trasporto. Il mese di maggio ha segnato il punto più alto con il rapporto giunto a 60 per i carichi e a 40 per le offerte di trasporto. Il 21 maggio, inoltre, ha registrato il record assoluto di “presenze” sulla borsa con 467.510 offerte globali, ossia



sommando quelle di carico e quelle di trasporto. Un dato favorito dalla presenza di numerosi giorni festivi (in Germania, a maggio, oltre le domeniche e il 1°, festa del lavoro, sono festivi anche il 9, il 20 e il 30, quest’ultimo giorno è festivo regionale) che hanno invogliato i consumi specialmente di prodotti alimentari, ma che ha avuto un riscontro positivo sia in aprile sia in giugno (rapporto 51/49 in favore delle offerte di carico). Ha commentato Marcel Frings, Chief Representative di TimoCom: “Siamo fiduciosi per il futuro. Infatti, a prima vista, il secondo trimestre di quest’anno sembra esattamente come quello del 2012: il rapporto fra offerte di carichi e di mezzi ha mostrato percentuali quasi identiche in entrambi gli anni, ma le offerte di carico sono aumentate quest’anno del 13% rispetto al 2012. Ed è proprio questo dato che ci dà fiducia per i mesi a venire”.

## Riforma porti: critiche degli operatori al parlamento

A quanto pare, il parlamento sembra intenzionato ad accelerare, attraverso la procedura d’urgenza, l’approvazione della legge di riforma portuale nel medesimo testo approvato dal senato nella passata legislatura. Addirittura, incredibilmente, confermando l’istituzione delle nuove Autorità portuali di Manfredonia e Trapani. Il presidente di Assologistica, Carlo Mearelli, che aveva chiesto nella recente audizione al senato “decisioni precise in favore di una razionalizzazione degli scali e la scelta di un’hub in grado di competere a livello internazionale” ha ribadito la propria convinzione, chiedendo un’adeguata revisione della legge. >





Un'ondata di critiche è giunta da tutte le associazioni che rappresentano gli operatori che a vario titolo lavorano nei porti, come l'Assiterminal, oltre che dall'Assoporti. Piero Lazzeri, presidente della Federspedi, ha dichiarato: "I settori impegnati nell'economia marittima attendono da anni una reale riforma dei porti che tenga conto delle mutate condizioni degli scali e delle loro attuali esigenze strutturali. Una riforma che attraverso la tanta attesa autonomia finanziaria consenta ai porti del paese di programmare il proprio sviluppo e la propria crescita recuperando punti di competitività rispetto agli scali internazionali. Purtroppo, la riforma in discussione non soddisfa neppure una di tali esigenze. Inoltre, è auspicabile che la legge tenga conto dei nuovi adeguamenti che l'Europa richiede".



## Meno lavoro ... Non si esce più di casa

L'Isfort ha pubblicato i risultati dell'Audimob, l'osservatorio sui comportamenti degli italiani in materia di mobilità. I dati sono basati su un'indagine campionaria sui cittadini compresi tra i 14 e gli 80 anni e fotografano la mobilità di un giorno medio feriale. L'Audimob è giunto alle conclusioni che sinteticamente riportiamo.

Osservando la serie storica della popolazione mobile si può affermare che fino al 2010 le persone uscite di casa rappre-

sentavano mediamente l'84% della popolazione totale, con oscillazioni massime di un paio di punti percentuali. Solo negli ultimi due anni la curva è scesa al di sotto dell'80%. In valori assoluti si parla di 40,5 milioni di persone "mobili" nel 2000 a fronte di 36,4 milioni nel 2012, ciò vuol dire che nell'ultimo anno un italiano su 4 non è uscito di casa in un giorno medio feriale. L'analisi descrittiva dei comportamenti in mobilità degli individui è uno dei possibili strumenti per interpretare la crisi economica che, ormai da qualche anno, attraversa il paese. Sono state messe in relazione le quote percentuali delle persone che si dichiarano occupate e quella di chi, nel giorno precedente l'intervista, ha effettuato almeno uno spostamento per andare o ritornare dal luogo di lavoro. Entrambe le curve mostrano un trend in discesa che si evidenzia in prima battuta nel 2006, ma il crollo decisivo si ha negli ultimi due anni. Per conno-

tere meglio il divario, i dati Audimob, stimano nel 2000 circa 22,1 milioni di occupati e 19,1 milioni sono le persone uscite per lavoro (nel 2006 sono rispettivamente 22,7 e 18 milioni); nel 2011 su 21,7 milioni di occupati solo 16 milioni si spostano per lavoro e nel 2012 i primi scendono a 19,8 milioni e solo 15 milioni si sono recati al lavoro. Il numero indice degli spostamenti complessivi effettuati per motivi di lavoro mostra, in analogia misura, il forte crollo della mobilità legata al mercato del lavoro. In realtà il calo degli spostamenti ha investito, negli ultimi anni, in maniera trasversale tutta la mobilità. Se nel 2000 si registravano 126,2 milioni di spostamenti giornalieri nel 2012 se ne osservano solo 97,5 milioni. Una flessione pari al 23%. Tra il 2011 e il 2012 la diminuzione è di 9 milioni di spostamenti.

■

## In Gran Bretagna e Francia, riconoscimenti alla Toyota MH

Toyota Material Handling ha ricevuto il Computer Weekly European User Award 2013 in software aziendali al Cloud World Forum, National Hall Olympia di Londra. L'evento premia i professionisti dell'IT europei che si sono distinti per il loro approccio al networking, storage, security, software aziendali e data center. Toyota I\_Site si è aggiudicato l'Enterprise Software



Award per aver raggiunto un livello avanzato nella gestione delle flotte aziendali. La sfida di

oggi nel settore del material handling è ottimizzare le flotte di carrelli elevatori, migliorare i processi logistici, aumentare la flessibilità e ridurre il consumo complessivo di energia. Toyota I\_Site raccoglie i dati dai carrelli elevatori, li trasmette ad un database centrale tramite un sistema wireless e reti mobili standard, senza richiedere installazioni di software o hardware presso i clienti. I dati, contenenti dettagliate informazioni gestionali, finanziarie ed amministrative sui carrelli in funzione, vengono analizzati dal cliente tramite un'interfaccia web. In questo modo i clienti possono aumentare la produttività, migliorare la sicurezza e ridurre i costi.

Un altro riconoscimento è giunto alla Toyota Material Handling dalla Francia: l'azienda ha infatti vinto il "premio per l'innovazione 2013" alla fiera Préventica di Lille. Questa fiera ha messo in evidenza quanto sul territorio francese siano importanti i temi della sicurezza, della salute sul posto di lavoro e della prevenzione dei rischi. Toyota MH si è aggiudicata il premio nelle categorie della movimentazione, dello stoccaggio e del sollevamento delle merci, in particolare per il sistema SpotMe, dopo essere stata decretata vincitrice da una giuria composta da rappresentanti di organizzazioni sanitarie ufficiali, grandi aziende e membri specializzati della stampa. La giuria ha encomiato il sistema di sicurezza SpotMe per il fatto di rafforzare l'importanza della sicurezza nell'utilizzo dei carrelli elevatori all'interno dei magazzini. Grazie a un sistema di sensori a raggi infrarossi estremamente sensibili, SpotMe rileva la presenza di pedoni e di carrelli elevatori, e avvisa gli operatori. Se viene rilevato un potenziale pericolo le spie



iniziano a lampeggiare e chiunque si trovi nei paraggi viene immediatamente informato del pericolo, riducendo in questo modo notevolmente il rischio di collisioni. Questo non solo aumenta la sicurezza dei pedoni, ma anche quella delle merci, favorendo l'ottimizzazione dei costi. SpotMe è altamente efficace anche in ambienti rumorosi. Questo esclusivo sistema di prevenzione dei rischi è semplice da utilizzare e anche da installare. SpotMe viene fissato alla struttura dell'edificio e non richiede alcuna interazione con i carrelli elevatori.

## Norbert Dentressangle acquista il freight forwarding Daher

Norbert Dentressangle ha annunciato la firma di un protocollo di acquisizione per l'attività di freight forwarding del gruppo Daher, celebre per la sua expertise nel trasporto internazionale e forte di una rete di otto agenzie in Francia e tre in Russia. L'azienda conta in totale 287 collaboratori e ha realizzato un fatturato di 80 milioni di euro nel 2012. L'operazione dovrebbe essere conclusa nei prossimi mesi, dopo aver ricevuto il via libera delle autorità francesi per il controllo della concorrenza. Hervé Montjotin, presidente del direttorio di Norbert Dentressangle, ha dichiarato: "Questa acquisizione dimostra chiaramente la nostra volontà di proseguire la strategia di sviluppo della nostra divisione Freight Forwarding e ci consente, a tre anni dal lancio della nuova attività, di raggiungere gli obiettivi prefissati in termini di dimensioni. Aggiungiamo otto agenzie in



Francia e tre in Russia e accogliamo 287 professionisti, con un know-how riconosciuto in settori sensibili ed esigenti quali il settore chimico, energetico, dell'aeronautica, automobilistico e del lus-

so. Questa operazione ci permette di disporre di una base solida e importante in Francia, mercato chiave nel quale potremo instaurare sinergie commerciali con le attività di trasporto e logistica del nostro gruppo. Inoltre, l'acquisizione contribuisce a migliorare la redditività della nostra attività di freight forwarding".

## Alluvione in Cechia: aiuti TimoCom dalla Germania

Mentre a Dusserdolf si stava comodamente seduti all'asciutto, a sfogliare i giornali e a guardare in tv le immagini della catastrofica alluvione in Europa, l'associazione fondata da TimoCom "Gli ambasciatori dei trasporti", che mira a



tutelare gli interessi e l'immagine del settore, è subito entrata in azione: insieme a un'emittente radiofonica e alla stampa locale, ha organizzato in pochi giorni una raccolta di fondi per le popolazioni colpite. Due membri del team degli "ambasciatori dei trasporti" si sono messi in marcia per portare con il TimoTruck a Ústí, rapidamente e senza complicazioni burocratiche,

le donazioni raccolte dalle aziende e dai cittadini di Düsseldorf, alle quali si è aggiunta la somma di 6.000 euro, raccolta tra i dipendenti della TimoCom. Inoltre, si è provveduto a fare colletta di secchi, spazzoloni, guanti e detersivi, che sono stati caricati su 25 pallet. Sul posto ad accogliere i due conducenti del truck c'era Jan Hruby della sede ceca di TimoCom, che è sempre stato in contatto diretto con l'unità di crisi. Hruby ha voluto sottolineare l'importanza di iniziative come questa: "Gli aiuti esteri sono stati fondamentali. L'inondazione ha sconvolto ampie zone della nostra città e abbiamo avuto bisogno sia di fondi sia di altri materiali. La collaborazione fra tedeschi e cechi è stata fantastica".

## Nuova generazione di carrelli Hyster da 8 a 16 tonnellate

Hyster ha posto sul mercato la nona generazione di carrelli elevatori con capacità di sollevamento da 8 a 16 tonnellate. Questa nuova generazione è stata progettata per applicazioni gravose, all'interno di porti e interporti, nel settore minerario, edile, della carta, della logistica e dell'industria pesante. Grazie al ridimensionamento ottimale del motore, in combinazione con il sistema di controllo avanzato ECO-eLo, ora



disponibile su tutte le configurazioni conformi alla Fase IIIB, è possibile ottenere un risparmio di carburante fino al 17% per la serie di minori dimensioni e del 10% sulle altre. Il motore diesel ad alte prestazioni Cummins, in combinazione con le nuove pompe idrauliche doppie, può raggiungere una velocità di sollevamento dei carichi superiore del 20%. Tutti i carrelli hanno un impianto idraulico Load Sensing. "Anche nelle applicazioni a servizio industriale pesante non sempre vengono movimentati di continuo carichi massimi. Introducendo un impianto idraulico in grado di rilevare il carico si riducono gli sprechi, i livelli di rumore, le temperature operative e si ottiene una migliore efficienza energetica", sottolinea Chris van der Werdt, direttore commerciale della divisione Hyster Big Trucks.

## Abel Lamé è il nuovo direttore generale di Gefco Italia

Abel Lamé è il nuovo direttore generale di Gefco Italia. Da luglio, Lamé si occupa di tutte le attività del gruppo in Italia, subentrando all'ex direttore generale Pierre-Jean Lorrain. Nato nel 1957 a Montevideo, in Uruguay, Lamé è stato direttore



generale di Gefco Germania a partire dal 2008, ma la sua carriera professionale in Gefco risale al 2000, anno in cui è diventato direttore della divisione Automotive. Successivamente ha svolto il ruolo di direttore generale in Portogallo (2002), Brasile e Mercosur (2006), infine in Germania e, oggi, in Italia. "Negli ultimi due anni Gefco Italia

si è espansa verso nuovi mercati, specialmente nelle aree dell'Est Europa, Asia e America, dove siamo in grado di offrire i nostri servizi a valore aggiunto in tanti settori. Il mio obiettivo è proseguire lungo questa strada di espansione e far crescere il gruppo, sviluppando ulteriormente le competenze e le caratteristiche che i nostri clienti e partner già ci riconoscono", ha dichiarato Lamé.

UN'ANALISI DI GEODIS WILSON ITALIA

## Il settore marittimo italiano e la crisi

"Il trasporto internazionale overseas via mare - sottolinea Emanuele Binaghi, direttore generale di Geodis Wilson Italia - è attualmente in piena turbolenza. La nostra azienda sta rispondendo mettendo a disposizione dei clienti in Italia e all'estero piattaforme diffuse che offrono articolati servizi logistici. Quindi non solo spedizioni, ma un reale network logistico internazionale con standard di servizio elevati, omogenei in qualsiasi parte del mondo. Facciamo tutto questo affinché il nostro operato non sia percepito solo come costo di trasporto, quanto un reale incremento di valore dei prodotti affidati". Nonostante le difficoltà produttive del nostro paese, il calo dei consumi e la conseguente flessione dei trasporti, Geodis Wilson Italia nel 2012 ha realizzato, con 230 persone e oltre 6.500 clienti, un fatturato complessivo di 185 milioni di euro, con un incremento del 15% rispetto al 2011. L'azienda, a proposito dei trasporti marittimi italiani, ha svolto un'indagine, basandosi sui dati forniti dai principali armatori nazionali. Ne riportiamo alcuni stralci. In Italia il settore delle spedizioni internazionali overseas via mare nel primo trimestre del 2013 ha subito una riduzione del 20% medio, rispetto allo

stesso periodo del 2012. Nello specifico, nell'import dall'Asia, la contrazione del primo trimestre 2013, sul primo trimestre 2012, si attesta al 28,80%, dovuta al calo costante della circolazione di prodotti di consumo. L'export in generale, nel 2012, invece ha sostanzialmente tenuto lo stesso andamento, con lieve incremento medio dell'1% di teu rispetto al 2011, pari 1,5 milioni di teu spediti in tutto il mondo, escluso il continente africano. Andando più nel dettaglio, il primo trimestre del 2013, rispetto a quello del 2012, ha registrato un picco del 6% di aumento delle esportazioni verso gli Stati Uniti, mentre, sempre nello stesso periodo, le esportazioni verso il Sud America (Brasile, Argentina, Uruguay) sono aumentate del 4% e del 7% verso il Messico. Il "Made in Italy" continua ad essere un "brand-ombrello" che spinge i prodotti italiani ad alto valore, verso mol-

ti mercati. È importante sottolineare come una forte polverizzazione caratterizzi questo mercato in duplice modo: da un lato, l'estrema parcellizzazione delle aziende, che hanno all'interno della stessa legal entity tutti i comparti (trasporti industriali, logistica, contract logistic, trasporto road), rende poco precise le stime del valore economico complessivo del settore; dall'altra l'articolazione della mappatura geografica dei porti italiani rimanda una fotografia estremamente frammentata. Infatti, nel nostro paese sono attivi 16 porti dove le



compagnie offrono servizi di trasporto container per l'importazione e l'esportazione di prodotti finiti. Una situazione di grande parcellizzazione che non giova affatto al mercato, che, sempre teso verso l'ottimizzazione di costi e tempi, trova la soluzione nei vicini porti egiziani, marocchini, spagnoli. La situazione italiana è differente da quella degli altri paesi della Comunità europea, nei

quali il sistema portuale è organizzato per hub con diffusione intermodale delle merci. La crisi economica penalizza attualmente i porti del sud per varie ragioni: i lavori di ammodernamento strutturale, la gestione politica incoerente o le dinamiche sindacali relative al costo del lavoro. Ma anche se i porti del nord Italia reggono meglio l'urto della crisi, il bilancio complessivo della situazione rimane negativo. La situazione dei noli non appare migliore: preoccupa infatti i player del Freight Forwarding italiano. Le compagnie di navigazione lamentano volumi in diminuzione, causa l'eccesso di capacità di trasporto. "Geodis Wilson Italia ha completamente assorbito al proprio interno, grazie alla sua flessibilità, l'attuale dinamica di cambiamento strutturale, attraverso il dislocamento delle operations in altri porti", sottolinea Binaghi. ■

■

# Risolviamo i problemi

di Franco De Renzo

**L**a crisi ci ha “attanagliato” e non si vede la luce in fondo al tunnel. È d’obbligo porsi una domanda: come uscirne? Credo che ognuno debba riflettere su questo punto. Io ci provo con queste notazioni. Intanto, mi auguro che chi leggerà queste riflessioni non mi voglia catalogare tra la schiera di gente che fa poco e vorrebbe che quel poco fossero gli altri a farlo. Sembra che cessati gli interessi per il calcio, ormai la stagione del pallone è finita, buona parte dei nostri connazionali abbia la ricetta giusta per risolvere i problemi che ci ritroviamo. Ognuno di noi ha la ricetta giusta, spesso fondata su un presupposto: in generale, si pensa che siano sempre gli altri a doversi privare di qualche cosa, perché personalmente io ho già dato, e, in ogni caso, non evado, mentre chissà quanto evadono gli altri. Non ci rendiamo conto che facendo parte di una comunità molto composta, dobbiamo fare in maniera tale che gli sforzi siano rivolti verso la stessa direzione, per non vanificare quanto di buono è fatto da tutti gli altri. Quando proprio non sappiamo con chi prendercela, scarichiamo il tutto sui politici, fonte primaria di ogni problema grande e piccolo che la gente sistematicamente incontra. Forse, una grossa

parte di colpa è di coloro che avrebbero dovuto istruire un popolo che oggi guarda soprattutto ai propri diritti e poco ai propri doveri senza rendersi conto che diritti e doveri sono due facce della stessa medaglia. È facile pensare che questo e quello ci è dovuto, molto più difficile è prendere coscienza che il nostro operare deve essere impostato sulla rettitudine più assoluta per, poi, pretendere, da altri, lo stesso.

Faccio un esempio. Normalmente è difficile che le assemblee condominiali vedano la presenza di tutti o di buona parte dei condomini, perché spesso è ritenuta una perdita di tempo e, inoltre, spesso, la gente è presente esclusivamente per far sentire la propria voce, senza rendersi conto che, ogni tanto, è meglio stare zitti, per non far capire a tutti la propria scarsa conoscenza su argomenti specifici. E se uno non partecipa a un’assemblea dove sono discussi i propri soldi, come è pen-

sabile pensare che altri possano svolgere questo ruolo in maniera migliore di noi stessi? Chi ha voglia, ogni tanto, farebbe bene a partecipare ai consigli comunali. Pur non avendo la possibilità di prendere la parola, è interessante rendersi conto da chi siamo rappresentati. Non sempre la foga degli oratori è in diretta relazione con il cervello e, allora, si possono ascoltare osservazioni a dire poco raccapriccianti. Essere eletto, per qualcuno, è certamente il massimo della notorietà cui può aspirare. Può anche darsi che alcuni siano manovrati da altri, ma la cosa più triste è constatare quanto il livello sia basso. Per lavoro partecipo a molte assemblee societarie. Ma posso assicurare che anche in queste, non sempre l’accortezza regna.

Mi ricordo quando, in un’assemblea, per far quadrare i conti attesi, furono rivalutate le partecipazioni. Dopo qualche anno, la stessa operazione si rese necessaria per gli amministratori, ma inversa, e le partecipazioni furono svalutate. Ebbene, nessuno in assemblea, chiese chiarimenti né nel primo caso né nel secondo. Poi però, come al solito, qualcuno, pose domande sulle ragioni dell’incremento frazionario degli interessi passivi e del-



*“Si sta discutendo molto dell’Imu, in linea teorica sarebbe giusto non pagarla, perché, specialmente per la prima casa, rappresenta un risparmio, e come tale non andrebbe tassato”, nota De Renzo*

le spese per la cancelleria. Provate a leggere i resoconti delle assemblee delle società quotate, dove a fianco di alcuni che prendono la parola perché sollecitati da interessi legittimi, ve ne sono tanti che intervengono con tutte altre finalità. Mi ricordo quando un professionista affermato, portatore di 200 azioni di una banca popolare quotata, per un controvalore di non più di 500 euro, si mise a tessere elogi che tutto era bello e tutto era perfetto e che l’opera del consiglio era veramente da lodare e incensare. Non vi dico dove sono finiti i consiglieri così elogiati. Dopo si è saputo che quel signore aveva emesso fatture per diverse centinaia di migliaia di euro a quella banca che gli aveva rivalutato gli immobili di sua proprietà. Un altro professionista continuava a porre domande ben precise, alle quali fu data ampia risposta evidenziando l’operato impeccabile dell’organo amministrativo. È risultato che questo signo-



re non svolgeva la professione, ma aveva scelto di partecipare alle assemblee e di porre domande, a pagamento, e così aveva risolto il suo problema finanziario. Adesso, guardiamo all'Imu e alle tasse che tutti noi paghiamo. Una parte politica che compone il governo ritiene doveroso che l'Imu non sia più pagata. Io non sono d'accordo. Per favore, comprendetemi. Non sono d'accordo perché ritengo questa richiesta limitativa: perché non dire che "non bisogna pagare alcuna tassa"? Con questo slogan, si sarebbero stravinte le ultime elezioni. Adesso ragioniamo un pochino. Se è vero che esiste ancora un ente per la difesa degli orfani della prima guerra mondiale, se è vero che continuiamo a essere gravati da addizionali per la guerra di Abissinia, per l'alluvione della Calabria degli anni '50, si capisce che noi continuiamo a pagare tasse e basta. Un lavoratore, un pensionato, incassa il netto, e il datore di lavoro versa tasse e contributi. Concettualmente quanto riesco a risparmiare, non è frutto di evasione, ma di risparmi. Lo Stato dovrebbe tutelare il risparmio (vedi quanto prevede la Costituzione all'art. 47) e, quindi, non tassarlo ulteriormente. Se compro, con i miei risparmi, una casa, la

stessa dovrebbe non essere ulteriormente tassata. Tutti sappiamo che non è così. Perché con il governo Amato ci fu un prelievo forzoso dello 0,70% sui depositi giacenti, e il frutto degli interessi depositati in banca, sia pur minimali, visto che quando si percepisce l'1% è tanto, sconta la tassazione del 20%, anche se a titolo definitivo, almeno per i privati. Il ragionamento fila perfettamente. Il risparmio non va tassato. Ma se lo Stato non riesce a fare bene i conti, dove va a prendere le risorse che gli servono?

Se i governi non si sono preoccupati di far quadrare i conti e hanno continuato a stampare Lire, quando era possibile, e a svalutarle per essere competitivi con l'estero, ma in questo modo hanno continuato a riconoscere ai possessori di Bot e Cct interessi sempre maggiori, la colpa non può essere addossata solo agli ultimi tre-quattro governi. È pur vero che alcuni

parlamentari sono corresponsabili da lunga data, ma queste cose non vogliono sentirle dire, perché se c'erano, probabilmente erano impegnati in altre cose, e naturalmente non possono assumersi le responsabilità per tutte le nefandezze accadute. Se non riusciamo a far ricadere la responsabilità su coloro che ce l'hanno, l'unica cosa da fare è mantenere gli impegni presi e cercare di pagare, alla scadenza, quanto dovuto. Il governo deve trovare le risorse necessarie. Chi dice di non pagare importi magari già impegnati, dovrebbe avere l'accortezza di dire anche dove andare a trovare i fondi per poter adempiere agli impegni presi. È facile dire di ridurre gli stipendi di questo e di quell'altro, o di tutti i quasi mille rappresentati in

parlamento. Resta il fatto che anche dimezzandoli, insieme a quelli dei politici in regioni, province e comuni, l'importo, sia pur considerevole, non sarebbe così marcato come qualcuno pensa. È vero che il Quirinale costa quasi il triplo di Buckingham Palace, ma questo non diciamolo agli inglesi, perché riderebbero a squarcia gola. È vero che il nostro capo della polizia incassa il doppio del presidente degli Stati Uniti d'America. Forse il problema è proprio questo.



*"Se un partito nelle ultime lezioni avesse detto non pagate più le tasse, avrebbe stravinto le elezioni. Ma dopo, che sarebbe successo?", si chiede De Renzo*

La scala dei valori delle persone coinvolte, e che non si può e non si vuole disconoscere, rappresenta una situazione difficilmente raffrontabile con il resto del paese. E soprattutto in una situazione veramente deteriorata come quella attuale, è indispensabile che tutti noi ci diamo da fare per venire a capo, non potendo più permetterci di vivere spendendo e spendendo, non avendo più le risorse necessarie. I tempi sono cupi e non accennano a rischiararsi. Il governo, qualsiasi governo, deve far comprendere ai cittadini che bisogna stringere la cinghia e darsi da fare. Non aspettarsi qualcosa ma cercando di fare qualcosa, oltre che per sé stessi, anche per gli altri. Se riusciamo a comprendere questa necessità, il futuro sarà più roseo. ■

**Franco De Renzo, tel. 0245101071,  
email: segreteria@studioderenzo.it**

# Costi minimi e decreti ingiuntivi

di Marco Lenti\*

L'art. 83 bis del dl 112/2008, convertito nella legge 133/2008, al comma 6 stabilisce che, nei contratti non stipulati in forma scritta, il vettore debba indicare nella fattura, a fini civilistici e amministrativi, la parte di corrispettivo corrispondente al costo del carburante sostenuto per l'esecuzione del trasporto: la norma prosegue affermando che il costo del carburante sostenuto per il trasporto deve corrispondere al prodotto dell'ammontare del costo €/km del gasolio per il numero dei km relativi alla prestazione indicata in fattura. Inoltre il vettore deve indicare la lunghezza della tratta percorsa. Il successivo comma 9 stabilisce che, qualora il mittente non provveda a pagare i costi minimi richiesti dal vettore entro 15 giorni, lo stesso, entro i successivi 15 giorni, può ottenere dal tribunale competente un decreto ingiuntivo immediatamente esecutivo producendo la documentazione della propria iscrizione all'Albo, la carta di circolazione dei veicoli utilizzati, le fatture (redatte a norma del precedente comma 6) nonché i calcoli per la determinazione dei costi minimi.

Già il tribunale di Frosinone, con il provvedimento del 10.04.2012, aveva messo in relazione le predette disposizioni, e aveva negato l'emissione di un decreto ingiuntivo per il recupero di costi minimi sul presupposto che le fatture emesse dal vettore non riportavano le voci concernenti il costo del carburante. Sulla stessa linea interpretativa si è posto il tribunale di Genova, il quale, con due distinti provvedimenti in data 18.12.2012 e 22.05.2013, ha revocato l'immediata esecutività di due decreti ingiuntivi emessi in favore di vettori che reclamavano le differenze tariffarie. Nel primo caso, il tribunale ha motivato la revoca della provvisoria esecutorietà sancendo che lo speciale procedimento per ingiunzione con concessione ex lege dell'immediata esecutività consente l'uso di scadenze serrate (15 giorni tra la richiesta del vettore e il pagamento da parte del mittente delle differenze tariffarie reclamate, e successivi 15 giorni per la proposizione del ricorso decreto ingiuntivo) solo se la documentazione è completa in ogni suo

aspetto, senza che il mittente debba effettuare calcoli e verifiche, per i quali non verrebbe ad avere il tempo materiale. Con il secondo provvedimento, il tribunale ha affermato che, ai fini della concessione del decreto ingiuntivo immediatamente esecutivo, la fattura emessa dal vettore deve indicare la parte di compenso del dovuto quale costo del carburante, come indicato dall'art. 83 bis comma 6°, allo scopo di fornire alla parte cui si richiede il pagamento dei costi minimi e al giudice un parametro certo per la determinazione del corrispettivo dovuto a norma dell'art. 83 bis commi 7 e 8.

In tale secondo provvedimento, il tribunale si è spinto a osservare che nelle fatture emesse dal vettore, oltre al costo del carburante, dovrebbero essere descritte le prestazioni di trasporto eseguite, e dovrebbero essere indicate le targhe dei veicoli utilizzati, così da poter porre in relazione le prestazioni eseguite con i veicoli di cui il vettore stesso è tenuto a produrre le carte di circolazione. In entrambi i casi il tribunale ha chiarito che la mancanza dell'indicazione del costo del carburante nelle fatture non può essere superata dal fatto che tale dato potrebbe essere desunto dalle tabelle ministeriali, giacché non si può imporre al mittente destinatario della richiesta di pagamento delle tariffe minime, anche l'onere di individuare i parametri sulla base dei quali il vettore reclamante ha calcolato tali costi. Nel revocare

l'immediata esecutività dei decreti ingiuntivi, il tribunale di Genova non ha tuttavia escluso il diritto dei vettori a ottenere il pagamento dei costi minimi, ma si è limitata ad affermare che la relativa determinazione deve essere svolta in contraddittorio tra le parti. ■

\*Studio legale Mordiglia

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 - [mail@mordiglia.it](mailto:mail@mordiglia.it) [www.mordiglia.it](http://www.mordiglia.it)





## GIS 2013 - Piacenza (Italy)

LA QUARTA EDIZIONE DELL'UNICA FIERA ITALIANA DEDICATA AGLI OPERATORI ED UTILIZZATORI DI MACCHINE, ATTREZZATURE E IMPIANTI PER IL SOLLEVAMENTO, LA MOVIMENTAZIONE E I TRASPORTI ECCEZIONALI (GRU, AUTOGRU, PIATTAFORME AEREE, SOLLEVATORI TELESOPICI, CARRELLI ELEVATORI, PONTEGGI AUTOSOLLEVANTI E MONTACARICHI, TRATTORI, SEMIRIMORCHI, RIMORCHI MODULARI) AVRA' LUOGO A PIACENZA DAL 26 AL 28 SETTEMBRE 2013

La manifestazione si avvarrà del supporto delle più importanti associazioni italiane del settore:



**A.I.T.E.**  
Associazione Italiana  
Trasporti Eccezionali



**ASSOLOGISTICA**  
Associazione Italiana  
Imprese di Logistica



**IPAF ITALIA**  
International Powered Access  
Federation



**A.N.N.A.**  
Associazione Nazionale Noleggi  
Autogrù e Trasporti Eccezionali

Con il patrocinio di:



**ANCI**  
Associazione Nazionale  
Comuni Italiani



**UPI**  
Unione  
Province d'Italia

Per informazioni e prenotazione spazi espositivi, visitate il sito: [www.gisexpo.it](http://www.gisexpo.it)

o contattate la segreteria organizzativa del GIS:  
**MEDIAPOINT & COMMUNICATIONS SRL**



Tel.: (+39) 010-5704948 - Fax: (+39) 010-5530088 - email: [info@gisexpo.it](mailto:info@gisexpo.it)



# Export e la clausola EXW

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

La clausola di resa EXW (franco fabbrica nel luogo convenuto) è uno dei termini di resa internazionali previsti dal documento denominato "Incoterms" della camera di commercio internazionale di cui l'ultima edizione risale all'anno 2010. Tale clausola è la più utilizzata dagli esportatori italiani per la sua semplicità operativa, ma nasconde criticità che possono riservare sorprese poco gradite. Questi sono gli obblighi previsti:

- per l'esportatore/venditore l'obbligo si limita nel mettere



## UE: ENTRA LA CROAZIA

Dal 1° luglio, la Croazia è entrata ufficialmente a far parte dell'Unione europea, diventandone il ventottesimo Stato membro. L'agenzia delle dogane con la circolare 11/D del 25 giugno 2013 ha fornito indicazioni per quanto concerne i principi generali previsti nell'Atto di adesione della Repubblica di Croazia all'Unione. Numerosi ed evidenti sono i vantaggi che lo "status" di paese membro comporta, in particolare per il commercio delle merci comunitarie e per l'abbattimento dei controlli alla dogana, agevolandone la circolazione. Gli operatori economici non devono fare riferimento alle norme doganali che regolano le transazioni con i paesi terzi ma alla disciplina degli scambi intracomunitari, pertanto per spedire e/o ricevere merci dalla Croazia dal 1° luglio si applica la stessa procedura che avviene per la Spagna o qualsiasi altro paese membro dell'Unione europea.

la merce a disposizione non caricata e non sdoganata nel luogo di consegna convenuto (generalmente fabbrica-magazzino): in questo caso l'espletamento delle formalità doganali di esportazione è a carico del soggetto che compra;

- con la clausola di resa EXW l'acquirente si assume le maggiori obbligazioni sulla consegna della merce, rispetto a qualsiasi altra clausola Incoterms; tramite un "vettore incaricato", prende in custodia la merce nel luogo convenuto, la carica a bordo del mezzo di trasporto, si rende responsabile di tutti i rischi ed oneri dal momento in cui la merce è a sua disposizione, deve documentare all'esportatore/venditore la presa in consegna della merce mediante idonea documentazione, deve preoccuparsi di espletare le formalità doganali di esportazione.

Le criticità per l'esportatore/venditore:

- nei casi di pagamenti dilazionati, in caso di un eventuale "sinistro" che dovesse manifestarsi durante il trasporto, ad esempio il furto e/o il danneggiamento merce, sarà poco probabile che il soggetto acquirente corrisponda il prezzo concordato; inoltre la resa EXW, abbinata di norma a un pagamento posticipato, può esporre chi vende a un mancato pagamento della merce dovuto a un'eventuale contestazione sulla stessa per presunti danni e/o mancanze oppure a un mancato pagamento generato da un ripensamento da parte dell'acquirente.

Per quanto sopra detto si evince che l'esportatore/venditore perde il controllo della merce alla partenza.

- Un altro rischio da non sottovalutare è legato alla difficoltà, per l'esportatore/venditore, ad entrare in possesso della dichiarazione di esportazione, poiché non è a conoscenza della dogana nazionale o comunitaria dove è stata formalizzata l'operazione doganale di esportazione; il pericolo è, nel caso di una verifica da parte degli organi preposti al controllo, di non avere a disposizione la documentazione provante l'avvenuta uscita delle merci dal territorio comunitario, con la conseguente richiesta di pagamento dell'Iva e delle relative sanzioni amministrative.

Si suggerisce agli operatori economici di non utilizzare la condizione di resa EXW o almeno di limitare le potenziali criticità, descritte nel punto 2, negoziando la resa FCA (franco-caricato-sdoganato): in questo modo si ha certezza dell'avvenuta esecuzione della operazione doganale a cura del proprio operatore doganale di fiducia. ■

# SERDOCKS

## CONSULENZE

Serdocks fornisce supporto agli operatori logistici per:

- Progettazione di infrastrutture fisiche e informative.
- Studi ed analisi di mercato.
- Attività di vendita, marketing, pubblicità, organizzazione di manifestazioni e convegni.
- Selezione di fornitori e definizione della contrattualistica.
- Approvvigionamento di beni e servizi.
- Gestione e controllo di iniziative di trasformazione aziendale.
- Organizzazione di corsi di formazione.
- Selezione e supporto per accedere ai contributi della formazione.

## SERVIZI

Serdocks eroga servizi alle aziende per:

- Gestione dei sistemi informativi.
- Gestione dei processi non "core" (personale, contabilità)

## COMUNICAZIONE

Serdocks ricopre il ruolo di referente principale per le aziende del settore, nella fornitura esclusiva di dati e di informazioni.

È editore di:

- EUROMERCI rivista di logistica, distribuzione e trasporto.
- Altri periodici e pubblicazioni.

Serdocks vanta referenze con operatori locali, globali e con associazioni di categoria di rilievo nazionale. (Assologistica)

**Serdocks S.r.l.**  
Via Cornalia, 19 - 20124 Milano  
Tel: +39 02 66 91 567  
Fax: + 39 02 66 71 42 45  
Email: [serdocks@serdocks.it](mailto:serdocks@serdocks.it)



**SERDOCKS** S.R.L.

# La logistica delle emergenze

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

**A**umentare l'efficienza logistica degli interventi della protezione civile attraverso la messa in rete di strumenti altamente innovativi: questo l'oggetto dell'evento dimostrativo organizzato dal Consorzio Universitario della Geofisica, in collaborazione con la Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, nelle giornate dell'11 e del 12 luglio a La Spezia. L'evento fa parte del Progetto SY.NE.R.G.I.E, realizzato nell'ambito del Programma di cooperazione transfrontaliera Italia - Francia Marittimo 2007-2013, con l'obiettivo di pervenire ad un sistema eccellente di gestione previsionale e operativa per la riduzione dei rischi derivanti dalle calamità naturali. Il Consorzio di Geofisica, partner del Progetto unitamente all'Office d'Equipement Hydraulique de Corse, e alle province di Lucca, Sassari, La Spezia, Massa-Carrara, è responsabile di alcune attività tra le quali l'evento dimostrativo realizzato.

Si è trattato di un evento unico nel suo genere, che potrà avere ricadute di estrema importanza sui territori di riferimento: è infatti in gioco la possibilità di condividere e di mettere a sistema, a bassissimo costo, mappe ed informazioni fondamentali relativi agli eventi naturali, così da permettere un efficace coordinamento degli interventi. L'evento realizzato, rispetto agli obiettivi descritti, ha avuto l'importante funzione di sensibilizzare i partecipanti - 15 esponenti delle diverse province partner, operatori della prote-

zione civile e professionisti di settore - rispetto all'utilizzo di piattaforme informatiche open source per la visualizzazione delle mappe di rischio e per la gestione delle calamità naturali. Tutta la didattica, improntata ad aspetti sia teorici sia tecnico-pratici, è stata curata da esperti professionisti e ricercatori, guidati da Pietro Armienti, professore ordinario presso il Dipartimento di Scienze della Terra dell'Università degli Studi di Pisa.

Grande soddisfazione è stata espressa dai partecipanti. L'evento ha costituito, in effetti, un importantissimo punto di partenza che ha reso noti e condivisibili strumenti che permettono di gestire gli eventi naturali in maniera semplificata e secondo criteri di efficienza. In sintesi, l'evento è stato occasione privilegiata per mettere in rete un innovativo sistema di condivisione e informazione, che potrà essere esteso - attraverso nuove ed opportune misure di formazione - a tutti i soggetti a vario titolo coinvolti nella gestione delle calamità. Come sottolineato dall'ingegnere Ettore Antonelli, presidente del Consorzio: "Il Consorzio di Geofisica si è avvalso dell'aiuto di professori universitari e di specialisti in sistemi informatici per dare un contributo alle protezioni civili fornendo possibili strumenti innovativi ad alta informatizzazione. In questo incontro è stato sviluppato un modello per utilizzare il 'giacimento di dati' esistente in rete e poco utilizzato che riporta le zone inter-

ressate nel tempo da dissesti, frane o inondazioni. Tutte queste informazioni possono essere preziose per identificare durante l'emergenza le aree colpite, le vie d'accesso e di fuga, ma anche i palazzi sensibili come scuole o ospedali, strade, case isolate. Il lavoro che svolge la protezione civile durante l'emergenza è vorticoso e molto impegnativo e credo che l'utilizzo di alta informatizzazione ed ogni altro sforzo che possa contribuire al loro miglior funzionamento sia doveroso da parte degli enti. L'utilizzo di sistemi innovativi visti oggi va nella direzione della semplificazione dei processi e del risparmio di tempo - preziosissimo in fase di emergenza - con investimenti a basso costo". ■



*Vista di Riomaggiore, nelle Cinque Terre, lo splendido territorio ligure flaggellato nell'ottobre del 2011 da una disastrosa alluvione*

## Ultimissime



### Porto di Trieste: tante opportunità per il mercato indiano

La presidente Monatti scommette sulla doganabilità dello scalo da lei capitanato

[read more..](#)

### Nuove nomine in Ceva Logistics

Chierlino sostituisce Rosa nel ruolo di amministratore delegato di Ceva Logistics Italia, mentre Galbusera è il nuovo AD per le attività di Ceva.

[read more..](#)

### Il primo camion Euro VI nella flotta Norbert Dentressangle



## La rivista



N°1  
GENNAIO-FEBBRAIO 2012

Assologistica



Cultura e Formazione  
Assologistica

**Il sito EUROMERCI è NUOVO e INTERATTIVO**

Scoprite le notizie, le interviste ai protagonisti e gli approfondimenti  
Vi aspettiamo!

**www.euromerci.it**

Uno strumento indispensabile per chi lavora con le merci

# Il network NolPal: il “teletrasporto” dei pallet

L'azienda, risultato di una sinergia tra produttori, riparatori e logistici, ha realizzato una “rete” nazionale molto efficiente.



MASSIMILIANO ONIDI

**L**a NolPal è una società nata nel 2011 dalla sinergia tra tre categorie di operatori di riferimento nel mondo del pallet Epal: produttori, riparatori e operatori logistici. La filosofia con cui l'azienda è stata creata è quella di un'azienda olonica, ossia un sistema di unità operative autonome distribuite sul territorio, articolate in ruoli diversi, ma integrate da missioni, visioni e finalità di business comuni. La sede, ubicata a Reggio Emilia, in una posizione strategica nel cuore del tessuto produttivo italiano, ha la funzione di impresa-guida verso le aziende “oloni” appartenenti alla propria rete, le quali assumono la denominazione di “NolPal Point”. Una simile struttura si traduce in maggiore flessibilità e creatività, rapidità nelle risposte, forte orientamento al cliente, con il quale si creano valori condivisi e si approfondisce la conoscenza, grazie allo scambio delle informazioni.

Costituita con un capitale iniziale di 900 mila euro ha fatto registrare un aumento di fatturato dai 150 mila euro del 2011 (anno di start-up) ai 2,5 milioni del 2012. La “rete” NolPal vanta attualmente circa 30 centri omologati per la riparazione di pallet e una quindicina di produttori di pallet Epal. Tutti questi centri hanno le licenze e certificazioni obbligatorie Epal-Fitok-Conai. A questi si aggiunge una capillare rete messa a disposizione dai partner logistici, i quali hanno ulteriore funzione di supporto per fornire un servizio quanto più prossimo al cliente. “Il motto dell'azienda è: ovunque voi siate c'è un NolPal Point vicino a voi”, ci dice Massimiliano Onidi, Sales Manager dell'azienda, con il quale ci intratteniamo per conoscere questa innovativa soluzione aziendale, che, oggi, dovrebbe essere imitata da tante altre imprese di ridotte dimensioni in tanti settori. Da notare che nell'ultimo convegno sui pallet organizzato a Milano da Assologistica ha suscitato molto interesse il funzionamento della rete dei NolPal Point, paragonata a una forma di “teletrasporto”. Infatti, le tante sinergie aziendali permettono al cliente di avere immediatamente nella propria sede (e nella quantità desiderata) i pallet scaricati in qualunque NolPal Point della penisola.

**COME È NATA E SI È SVILUPPATA L'IDEA DI METTERE IN SINERGIA PRODUTTORI, RIPARATORI E LOGISTICI? È STATA SUGGERITA DA PROBLEMI DI DIMENSIONE D'AZIENDA**

## O DALLE ESIGENZE DEL MERCATO?

■ Sostanzialmente è stata una necessità dettata dal fatto che l'Epal aveva saputo disciplinare molto bene i criteri che doveva possedere tale manufatto per essere prodotto, riparato e commercializzato ma non aveva in alcun modo fornito indicazioni su come tale manufatto andasse gestito lungo la filiera di utilizzo. Su queste debolezze avevano iniziato a fare perno sia le società di pooling colorato che avevano così eroso quote di mercato agli operatori del comparto Epal sia chi aveva sfruttato questa mancanza di regolamentazione gonfiando sempre di più il mercato nero, e con ciò mi riferisco agli innumerevoli “compravendo pallet” sorti come funghi, e ad alcuni operatori della filiera caratterizzati da un eccessivo opportunismo in particolare modo nello stadio finale della filiera distributiva. D'altronde se esiste un mercato nero è anche perché c'è chi lo alimenta. Riunire quanti più attori possibile era quindi, oltre una possibilità di sfruttare sinergie, anche un modo di sensibilizzare tutti su questo tema e quindi coinvolgere quanti più stadi possibili all'adozione di soluzioni comuni che creassero vantaggio per il cliente. E poi chiaramente per un'azienda come la nostra, costituita nel pieno di questa crisi economica caratterizzata da una stretta creditizia mai vissuta prima d'ora, poter contare su tanti soci e ben diversificati è stato un modo intelligente di autofinanziarsi e disporre del capitale necessario per avviare un'attività



che richiedeva un ingente investimento iniziale.

### **COME STA FUNZIONANDO LA NUOVA IMPRESA E QUALI VANTAGGI IN PARTICOLARE STA OFFRENDO?**

■ Dopo due anni di attività possiamo dire che ci stiamo prendendo le nostre soddisfazioni. L'aver acquisito diverse referenze importanti ci fa capire che stiamo procedendo nella direzione giusta. Certo, abbiamo avuto qualche incidente di percorso iniziale, ma possiamo dire che ormai una certa esperienza ce la siamo fatta. Poter contare su risorse e competenze così diversificate ci permette di offrire un servizio altamente flessibile, spesso e volentieri ritagliato sulle specifiche esigenze del cliente.

### **COME SI VA EVOLVENDO IL MERCATO DEI PALLET, CHE DA SEMPRE RAPPRESENTA UN PROBLEMA PER LE AZIENDE CHE DISTRIBUISCONO MERCI, ANCHE SOTTO L'ASPETTO DELLA LEGALITÀ?**

■ Per quanto riguarda il comparto che opera con l'Epal direi che il trend è sostanzialmente stabile. Alcune criticità che presenta il sistema si stanno a poco a poco superando con il coinvolgimento di tutti. Forse è un po' prematuro per dirlo, ma l'impressione è quella che sempre più operatori cerchino di rispettare le regole del settore. I controlli sia sul corretto utilizzo delle tecniche produttive che sul piano degli accertamenti amministrativi e fiscali stanno diventando sempre più stringenti e diffusi, per cui c'è anche più paura di "sgarrare". Di ciò ne giova sicuramente chi ha sempre operato nella legalità, che si viene finalmente visto riconoscere il valore del suo lavoro.

### **QUAL È IL "POLSO" DEL POOLING: LE AZIENDE ITALIANE VI STANNO FACENDO RICORSO, COME AVVIENE IN TUTTA EUROPA?**

■ L'interesse nei confronti del pooling è sempre maggiore. Le aziende maggior-



mente strutturate che hanno il potenziale per comprendere e valutare i vantaggi di tale sistema non hanno alcuna remora nel farvi ricorso. Certo si paga un po' lo scotto del panorama produttivo e industriale italiano, caratterizzato da piccole e medie imprese, spesso a conduzione ancora familiare, talvolta con un management ancora vecchio stile, non abbastanza acculturato e innovativo per valutare soluzioni complesse come il pooling. Per poter valutare la bontà di un servizio di pooling sarebbe necessario che all'interno dell'azienda vi fosse almeno un cost controller professionale che potesse stimare il costo aziendale di gestione del parco pallet circolante, invece tale figura anche in aziende che iniziano ad assumere una certa dimensione è spesso assente o scarsamente interpellata. Si finisce così davanti ad un addetto dell'ufficio acquisti che confronta il costo di un servizio di pooling con il costo per l'acquisizione di un pallet Epal, due cose che seppur riguardanti lo stesso prodotto soddisfano necessità e propositi completamente diffe-

renti. Tali aziende, poi, magari pagano lo scotto nei confronti dei loro competitor internazionali, maggiormente innovativi e più attenti nell'adoperare un corretto controllo di gestione, e quando aprono gli occhi finiscono poi per ricredersi. Basterebbe pensare alle carenze che l'Italia possiede dal punto di vista infrastrutturale, che la rendono una delle nazioni con la più alta incidenza di costi di trasporto gravanti sul fatturato aziendale, per capire che il pooling è una soluzione effettivamente funzionale, economica e a tutto vantaggio della tutela ambientale.

### **IN PARTICOLARE, SU QUALI SERVIZI PUNTA MAGGIORMENTE LA VOSTRA ORGANIZZAZIONE?**

■ Il nostro principio è che non esiste un servizio che non possa essere contemplato. Dobbiamo essere dei consulenti per il cliente, perché ogni cliente ha una organizzazione logistica differente ed esigenze diverse a cui porre rimedio. Sia il noleggio sia la gestione del parco pallet del cliente possono essere quindi configurati in vari modi, noi stessi apprendiamo continuamente nuove modalità con cui possiamo erogare il servizio.

### **COME VEDE DAL SUO PUNTO DI VISTA, IN GENERALE, IL MOMENTO DELLA LOGISTICA NAZIONALE?**

■ In tempi di crisi ritengo che sarebbe necessario maggiore coesione ed essere in grado di sviluppare e sfruttare le specificità di ogni operatore. Come NolPal posso dire che diversi nostri collaboratori a cui affidiamo la parte prettamente logistica fanno ricorso ottimamente a questi requisiti e abbiamo modo di condividere insieme i risultati conseguiti, tuttavia prima di sviluppare una rete degna di questo nome abbiamo trovato anche molte porte chiuse. In Italia esiste ancora troppo individualismo. ■



# Assologistica

## Tanti servizi, un unico network.



La realtà associativa  
delle imprese di logistica  
dei magazzini generali  
e frigoriferi,  
dei terminal operator portuali,  
interportuali e aereoportuali.



Assologistica Cultura e Formazione nasce dal desiderio di costruire un ambito di discussione, condivisione e confronto tra professionisti che lavorano attivamente nella Logistica e nella Supply Chain. Con le finalità di accrescere conoscenze e competenze, per la maggior competitività delle imprese e delle filiere, opera in un contesto informale ed aperto ed in tale ottica organizza corsi di formazione e workshop.

### **SERDOCKS**

Serdocs fornisce supporto agli operatori logistici per la progettazione di infrastrutture fisiche e informative. Opera nelle attività di marketing, pubblicità, formazione e organizzazione di convegni e fiere, studi, analisi e ricerche di mercato, definizione della contrattualistica di settore ed è l'editore di Euomercì.

### **Euomercì**

Euomercì è il mensile della logistica che tratta temi di attualità attraverso rubriche specialistiche, interviste ai principali esperti del settore logistico, analisi di mercato e dossier giornalistici. Tra gli argomenti affrontati si annoverano anche sicurezza, infrastrutture, norme e regolamenti. La rivista analizza tematiche legate al settore della logistica, della distribuzione e del trasporto marittimo, argomento spesso trascurato dalle pubblicazioni di settore.

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattare:

**ASSOLOGISTICA:** Via Cornalia 19 - 20124 Milano

Tel. 02 669 1567 oppure 02 669 0319 - Fax 02 667 142 45

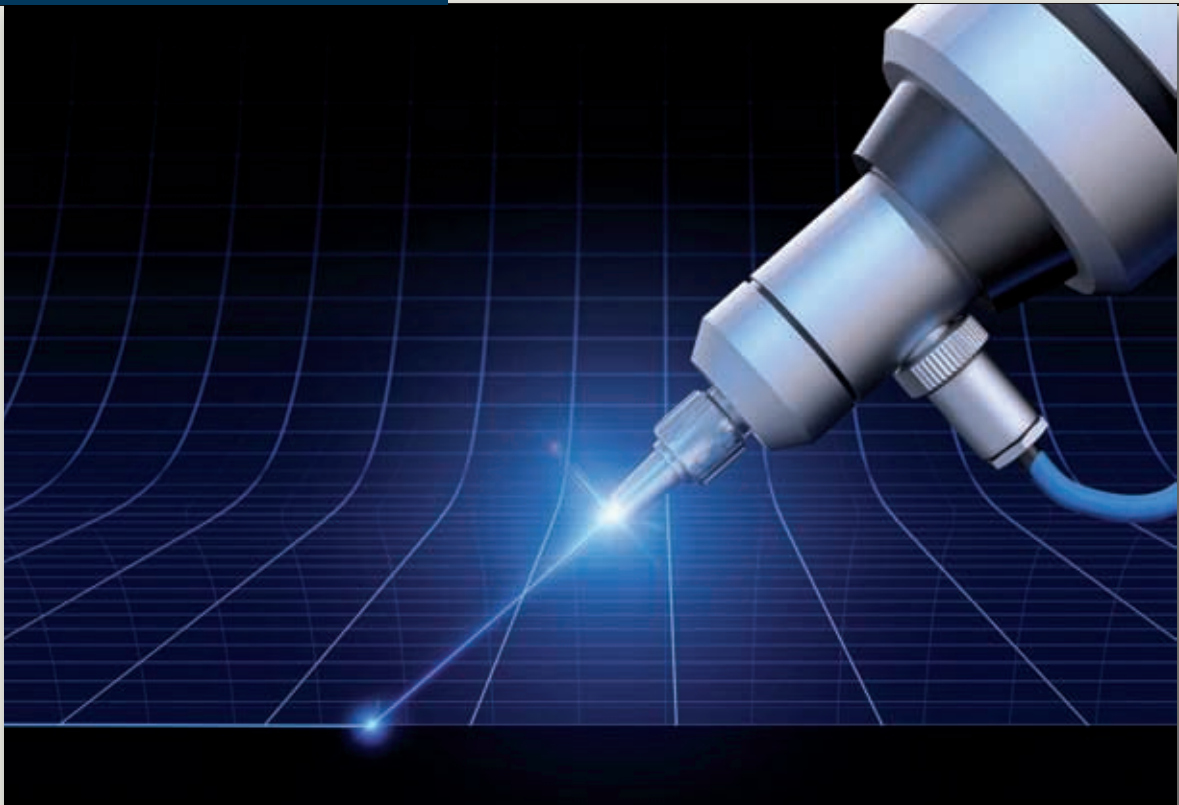
[www.assologistica.it](http://www.assologistica.it)

[milano@assologistica.it](mailto:milano@assologistica.it)

oppure [roma@assologistica.it](mailto:roma@assologistica.it)



# Assologistica



# Italia senza politica industriale

servizi a cura di **Paolo Giordano**

Antonio Corvino, direttore dell'Osservatorio regionale banche-impresedi economia e finanza, chiudendo l'intervista a Euromerci (vedere le pagine seguenti) ha sottolineato: "Da tanto tempo l'Italia ha rinunciato a programmare il proprio futuro, deve subito ricominciare a farlo". E deve ricominciare mettendo a punto una politica industriale, oggi del tutto assente. Una politica che aiuti le aziende "virtuose", che spinga sull'innovazione e sulla formazione, che faciliti l'internazionalizzazione. Parallelamente è altrettanto urgente che, finalmente, il paese si occupi del proprio sistema logistico. Industria e logistica devono svilupparsi insieme se si vuole che il Made in Italy torni a occupare nel mondo il ruolo che, per qualità e tradizione, gli compete.

# Una realtà è chiara: non viviamo una "crisi"

“Le difficoltà produttive dipendono dal mancato allineamento del nostro sistema paese ai nuovi paradigmi che la crisi mondiale ha determinato a livello globale”, dice Antonio Corvino, direttore Obi.



ANTONIO CORVINO

**E**uromerci ha sempre sostenuto un fatto: l'economia italiana e quella mondiale non torneranno mai più a essere com'erano negli anni precedenti il 2008. Siamo di fronte a un mutamento radicale dello scenario mondiale. Ciò ha profonde conseguenze su tutte le economie: reggono solo quelle che si adeguano a tale cambiamento (come ha fatto, ad esempio, già da tempo, la Germania). Da questa realtà partiamo nell'intervista con Antonio Corvino, direttore generale dell'Osservatorio regionale banche-imprese di economia e finanza.

**DOTTOR CORVINO, COME DEFINIREBBE, SE È POSSIBILE FARLO CON UNA SOLA PAROLA**

## L'ATTUALE MOMENTO DELL'ECONOMIA ITALIANA?

■ Certamente non con il termine “crisi”. Questa è una definizione che contiene un concetto di “provvisorietà”. Una crisi è per sua natura destinata a finire, e poi parte quella che definiamo “ripresa”, ragionando in termini economici. È sempre stato, storicamente, così, ma questo meccanismo, chiamiamolo per semplicità “automatico”, non è assolutamente applicabile alla nostra attuale situazione economica. Se c'è qualcuno, e mi pare che ce ne siano tanti, che confida nello “stellone” italiano, in un recupero, in una “ripresa” che arrivino spontaneamente, che sorgano dal nulla, si sbaglia e di molto. Oltretutto, non sono più utilizzabili strumenti che un tempo venivano usati come la svalutazione della lira. Purtroppo, constato che con molta pervicacia si continua a parlare, anche in vaste aree della comunità scientifica nazionale, di “crisi”, e quindi di “provvisorietà”. Se si continua a ragionare così, con questo parametro, il paese non va da nessuna parte. Muore.

## QUAL È LA SUA DEFINIZIONE?

■ C'è una verità: la “crisi” ha sancito la fine a livello internazionale di un sistema di produrre, di un modo di stare sul mercato che è diventato e che sarà sem-

pre più globale. Sono cambiati tutti i paradigmi, quelli di sistema e quelli aziendali. Chi non si adegua a tale radicale modifica, non ha speranze. Altri paesi, altri sistemi industriali nostri concorrenti lo hanno fatto o lo stanno facendo, noi italiani siamo fermi. Ciò vuol dire che non siamo sull'orlo del “burrone”, ma che ci stiamo dentro, che siamo sprofondati. Noi abbiamo avuto la conferma di questa realtà dall'indagine che abbiamo appena svolto, insieme a Srm, su “Imprese e competitività”, con la quale abbiamo fotografato lo stato di salute delle nostre aziende.

## IN PARTICOLARE, QUAL È IL RISULTATO DI TALE “FOTOGRAFIA”?

■ Premetto che abbiamo cambiato rispetto agli altri anni gli obiettivi dell'indagine. Se avessimo usato quelli soliti, il risultato sarebbe stato uno sfacelo. Invece, abbiamo cercato di misurare le performance delle imprese su tutto il territorio nazionale. I dati emersi sono assolutamente interessanti e da valutare con molta attenzione. Abbiamo registrato che in tutti i settori, dall'abbigliamento alla meccanica, all'agroalimentare, ci sono imprese, generalmente di media dimensione, che stanno crescendo a due cifre. Ribadisco, perché lo ritengo rilevante,

*“L’Italia deve mettere in campo una politica industriale che aiuti le aziende a crescere, ma solo quelle che hanno le caratteristiche e le potenzialità per farlo. Non si possono sprecare risorse”, sottolinea Corvino*



*“La politica ha da tempo rinunciato a programmare il futuro del paese. Deve ricominciare subito a farlo, impegnandosi anche per costruire un sistema logistico nazionale che aiuti le imprese a esportare”, afferma Corvino*



che ciò accade indistintamente in tutti i settori. Quindi, è sbagliato parlare di un particolare settore definendolo “in crisi”. Abbiamo calcolato che mediamente in Italia tali aziende ammontano al 12% del totale, con una punta del 15% nel nord-ovest e un numero ben più piccolo, pari al 7%, nel Mezzogiorno. Queste sono le aziende che hanno innovato, che hanno cambiato modo di fare impresa, che investono sul capitale umano, sui dirigenti, sui quadri, sulla manodopera, fra la quale vi sono anche laureati, sulla formazione, sul miglioramento continuo, sull’innovazione di prodotto e di processo, sull’internazionalizzazione. In sintesi, sono le aziende che si sono adeguate ai paradigmi del mercato globale, per riprendere il discorso che facevo prima. Parallelamente, abbiamo individuato circa un 45% di imprese che sono a rischio fallimento e sono quelle che sono restate ferme, che fanno ancora impresa come si faceva anni fa, che attendono di essere finanziate dalle banche, che guardano in prevalenza al mercato interno o al massimo al mercato europeo. Ciò dimostra che è sbagliato parlare genericamente di “crisi”, questa definizione non spiega perché ci sono aziende che crescono, anche se purtroppo da noi sono poche, e altre che

perdono sempre più colpi. Le ragioni di tale realtà non stanno nella “crisi”, sono ben più profonde.

**LEI ACCENNAVA ALLA DIMENSIONE DELLE AZIENDE CHE CRESCONO, DEFINENDOLA “MEDIA”. AL DI LÀ DEI NUMERI CHE POSSONO DISTINGUERE LE VARIE DIMENSIONI, È CERTO CHE LA MAGGIORANZA DELLE IMPRESE ITALIANE SONO DECISAMENTE PICCOLE. QUALE SARÀ IL LORO FUTURO, ALLA LUCE DI QUANTO STA DICENDO?**

■ L’aspetto “dimensione” è molto rilevante ed è per l’Italia un problema gravissimo. Un problema che va affrontato. Dobbiamo lavorare, dobbiamo creare le condizioni, come “sistema paese”, per far crescere la dimensione aziendale. Abbiamo un 70% di imprese individuali, con capitali bassi. Bisogna spingerle verso una trasformazione, verso forme di “compattazione”, affinché acquisiscano, anche tramite una politica fiscale, fondamentali credibili. Prima parlavo di banche, occorre prendere coscienza che gli istituti bancari non finanziano più le aziende come un tempo. Il mercato finanziario è cambiato: oggi occorre sempre più rivolgersi verso mercati paralleli. Per farlo però bisogna avere i fondamentali aziendali in ordine e bilanci trasparenti.

**SPERA CHE LE AZIENDE POSSANO FARE TUTTO CIÒ DA SOLE?**

■ Assolutamente no. Il paese è senza una politica industriale, così come non ha, detto per inciso, una politica per il turismo. Si giunge all’assurdo che abbiamo 250 milioni di turisti che affollano il Mediterraneo, e di questi solo un 2% va nel sud d’Italia, qualcuno in Sicilia, pochi a Napoli e Pompei. Tornando all’industria, la politica deve lavorare a fondo su questo fronte, tenendo presenti due problematiche essenziali: che bisogna porsi l’obiettivo di allargare il numero delle aziende virtuose, ossia far crescere quel 12% che abbiamo rilevato con la nostra indagine, e abbandonare quelle che non hanno più la possibilità di riprendersi, che non hanno più prospettive. Bisogna cominciare a “scegliere”. Oltretutto, con la diminuzione delle imprese si avrà più spazio per quelle che stanno crescendo. Non dobbiamo più sprecare risorse con finanziamenti a pioggia, a scatola chiusa, per i quali tutti sono uguali. Questo non è vero e bisogna che la politica ne tenga conto. E scelga.

**TUTTO CIÒ NON POTREBBE CREARE UNA “DESERTIFICAZIONE” IMPRENDITORIALE NEL NOSTRO PAESE, SPECIE AL SUD?**

■ Intanto, non dobbiamo nasconderci >

che la “desertificazione” è comunque già in atto, in primo luogo nel Mezzogiorno. La politica industriale deve servire a “pilotare” tale fenomeno, a gestirlo. In primo luogo, capendo che il Made in Italy è vincente, che è una strada di successo, ma non può esserlo solo per i prodotti di lusso, che restano di nicchia, anche se molti paesi stanno crescendo a livello di reddito procapite. Dobbiamo orientarci sul segmento medio, sulle fasce medie. E qui abbiamo uno spazio enorme in termini di esportazione. Una seria, mirata politica industriale deve servire a questo. Aggiungo anche un altro aspetto che deve essere preso in esame: le aziende che vanno bene sono guidate da manager esperti, con una storia alle spalle, o da giovani che partono bene, con il piede giusto, con la strut-

tura corretta. C'è un vuoto generazionale d'“efficienza” che va dai 35 ai 50 anni. Un handicap per il paese, di cui bisogna capire le ragioni e correggerle.

**LE PONGO UN ULTIMO PROBLEMA: COME SI FA A PARLARE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE, QUANDO IL PAESE NON HA UNA POLITICA COMMERCIALE E TANTO MENO UNA POLITICA PER LA LOGISTICA, FONDAMENTALE PER ESPORTARE A PREZZI CONVENIENTI, COME SAREBBE NECESSARIO, FUORI DALL'EUROPA?**

■ È vero. Per quanto riguarda la logistica siamo in grave ritardo, anche culturale. Parlo non solo della politica, ma anche dell'industria e di chi fino a oggi l'ha rappresentata. L'uso diffuso del “franco fabbrica” lo dimostra chiaramente. Il paese deve recuperare molto veloce-

mente su questo fronte. Non possiamo lasciare le imprese a misurarsi da sole con tutte le problematiche dell'export verso paesi lontani e con tutte altre procedure. Bisogna riorganizzare il sistema logistico del paese, basandolo su piattaforme, su hub portuali e interportuali, efficienti e facilmente raggiungibili, sulla centralità ritrovata del Mediterraneo, sulle autostrade del mare. Noi stiamo lavorando a un progetto, che abbiamo definito “Progetto Portaerei” che vuole affrontare e risolvere questo problema, sul quale devono attivarsi con celerità il governo, il parlamento, le regioni e le imprese. O facciamo tutte queste cose o il destino del nostro paese è segnato. Da tanto tempo l'Italia ha rinunciato a programmare il proprio futuro, deve subito ricominciare a farlo.

#### I PRIMI RISULTATI DELLA RICERCA SRM E OBI

## Le criticità italiane

Il centro Studi e ricerche per il Mezzogiorno e l'Osservatorio regionale banche-imprese di economia e finanza hanno presentato a Roma i primi risultati del rapporto 2013 “Impresa competitività”, giunto alla sua sesta edizione. Ne pubblichiamo una sintesi, con particolare attenzione alla situazione del Meridione.

Le performance economiche delle imprese non tendono a migliorare. Maggiore è infatti il numero delle imprese che dichiarano un calo del fatturato (saldo meno 27,63%) la cui variazione media è di meno 8,67%. Le difficoltà sono comuni a tutti i settori produttivi, soprattutto quello delle costruzioni, anche se il manifatturiero appare in una situazione relativamente migliore grazie essenzialmente all'alimentare e al farmaceutico che registrano perfor-

mance sostanzialmente stabili e bilanciano in parte l'andamento decisamente negativo degli altri comparti. Anche la gestione degli assetti finanziari è peggiorata e tra le motivazioni principali, oltre il 70% delle imprese intervistate indica il rallentamento della domanda finale e quasi il 50% indica l'allungamento dei tempi di pagamento. L'andamento degli ordini conferma quanto rilevato per il fatturato sia in termini di variazione media del portafoglio ordini sia in termini di saldo. Tuttavia, se si considerano gli ordini provenienti dall'estero, i risultati migliorano per tutti i settori diventando positivi (soprattutto per il turismo) a eccezione dell'Ict. Quindi, le difficoltà vengono mitigate un po' dalla domanda estera.

Dal punto di vista geografico, i risultati

di mercato sono diffusamente negativi, in modo particolare nel Mezzogiorno dove i saldi e la variazione media del portafoglio ordini sono rispettivamente di meno 41,3% (Italia meno 25,4%) e meno 12,7% (Italia meno 7,5%). Tale area risulta inoltre l'unica circoscrizione geografica dove anche gli ordini esteri presentano un andamento negativo (incidono molto le performance della manifattura) sebbene con un evidente miglioramento di circa 10 punti percentuali della variazione degli ordini (meno 3,25%). In realtà il 2012 è stato un anno difficile per l'economia meridionale. Il saldo tra imprese con fatturato in aumento e imprese con fatturato in diminuzione è negativo, meno 43% circa, valore quasi doppio rispetto a quello del nord ovest, e il fatturato si riduce media-



*Una delle risorse per il Mezzogiorno è rappresentata dal settore agroalimentare*

mente del 13,8%. Il grado utilizzo impianti è il più basso (68,6% contro 73,9% dell'Italia) e la situazione finanziaria è in diffuso peggioramento (meno 44,2% contro il meno 34,4% dell'Italia). Di fronte a tale scenario, emerge un comportamento "medio" delle imprese di tipo "difensivo", che si traduce in:

- ristrutturazione degli organici;
- più lenti processi di internazionalizzazione;
- minor numero di imprese che investono e innovano nel lungo periodo.

Tuttavia il Mezzogiorno conserva ancora una forza economica rilevante con un Pil di 360.392 milioni di euro, più del Belgio (356.125 milioni) e della Polonia (354.616 milioni). Sebbene in media la struttura imprenditoriale meridionale evidenzia forti criticità, esiste comunque una realtà vitale di imprese che investe e compete: l'incidenza della spesa per investimenti sul totale del fatturato nel Mezzogiorno è la più alta d'Italia, il 16,24% contro una media nazionale dell'11,78% (turismo e costruzioni sono in questo caso tra i settori prevalenti). Si tratta perlopiù di imprese appartenenti a settori chiave del sistema economico meridionale

come, ad esempio, automotive, aerospazio, agroalimentare e il turismo che riescono a raggiungere risultati migliori (spesso meno negativi) in quanto dotate di skill qualificati, dimensioni maggiori, capacità di investire, innovare e internazionalizzare. Ciò si verifica nonostante l'ambiente esterno sia poco favorevole. Il sistema fiscale e la struttura burocratica, "fattori esterni considerati dalle imprese tra i più strategici per il loro successo competitivo", pongono evidenti difficoltà alla crescita e anche il sistema finanziario vive un periodo di trasformazione e di ristrutturazione. Inoltre, dai giudizi degli imprenditori meridionali, sulla disponibilità di servizi ad alto valore aggiunto per l'impresa si evince una marcata insoddisfazione per il marketing, l'internazionalizzazione e le infrastrutture materiali e immateriali. I dati analizzati evidenziano quindi come le difficoltà stiano coinvolgendo tutte le macro aree, anche se con un'evidente difficoltà specifica per il Mezzogiorno, a conferma che nel paese i problemi sono in gran parte "condivisi" e che l'attuale situazione ha reso le diverse aree più "simili" tra di loro, rispetto al passato.

### **Le azioni per "vincere"**

- occorre fortificare i principali driver di competitività, puntare sulla nuova imprenditoria giovanile, e investire in quei settori per i quali il Mezzogiorno gode di un ottimo riconoscimento e quindi attrattività internazionale come l'automotive, l'aerospazio, il turismo, l'agricoltura e l'agroindustria, l'industria della cultura e della creatività;
- il dimensionamento di impresa non si riduce alla questione "grande è bello e piccolo no", piuttosto quanto le imprese siano capaci di crescere e rafforzarsi, favorendo lo sviluppo dei processi di aggregazione e di "cooptation";
- lo spazio per l'innovazione è illimitato. Se le grandi aziende di produzione introducono innovazione più facilmente, per le piccole, la collaborazione anche con i soggetti pubblici può costituire una strada percorribile;
- la domanda estera rappresenta una fonte di sostegno alla crescita del Pil. La maggiore apertura ai mercati internazionali appare una delle principali strade da percorrere per il recupero di reddito e occupazione;
- la presenza di efficaci servizi reali ad alto valore aggiunto sul territorio va rafforzata per far sì che gli imprenditori possano competere allo stesso modo e allo stesso modo la governance pubblica deve poter garantire alle imprese contesti normativi, burocratici, fiscali adatti alla competizione internazionale;
- occorre infine sostenere la trasparenza nei rapporti con il mercato, favorire la concorrenzialità, dare spazio alla formazione, consolidare le reti e i cluster e le sinergie tra banca e imprese. ■

# Penalizzati da "3D"

Scarsa "Diffusione" delle imprese che puntano all'export, ridotte "Dimensioni" aziendali, lacune della "Distribuzione" e del sistema logistico nazionale: sono i problemi che il paese deve affrontare.

**P**onendo a confronto le due fasi nelle quali si sono maggiormente sentite le conseguenze della recessione (divise dalla parentesi a ridosso del 2010, nella quale si è avuta una "fiammata" di ripresa), ossia dal secondo trimestre del 2008 allo stesso periodo del 2009, il periodo più ravvicinato alla bolla finanziaria esplosa nel mondo, e il periodo dal terzo trimestre 2011 virtualmente a oggi, e "misurandole" in termini "quantitativi" (valutando gli indicatori economici ritenuti più significativi) e in quelli "qualitativi" (il clima di fiducia), si scopre che in questa seconda "misura", come dimostra il grafico, le due fasi hanno un andamento contrapposto: il clima di fiducia delle imprese è crollato nella prima fase (perdendo 35 punti), mentre ha retto quella delle famiglie consumatrici (con una flessione "limitata" a 14 punti), poi, nella seconda fase, le imprese si sono avviate a un recupero della propria fiducia (attestandosi a meno 11 punti, quindi recuperandone ben 24), mentre i consumatori sono scesi a meno 22 punti. Un dato questo che sottolinea come gli effetti della recessione, accompagnati sia da un aumento della disoccupazione in generale e da un crollo di quella giovanile in particolare sia dalla riduzione del reddito disponibile (e dal calo dei consumi), stiano "espandendosi" e radicandosi nel tessuto sociale. Ciò avviene anche perché è sempre più tangibile l'effetto di una desertificazione produttiva in atto su tutto il territorio nazionale, con gravi punte nel Mezzogiorno. Come già sottolineato dall'intervista con il dottor Cor-

vino (vedi pagine precedenti, ndr) infatti sono più le aziende in gravi difficoltà rispetto a quelle che si sviluppano o nascono. A questo proposito il convegno nel quale è stato presentato il rapporto Obi-Srm sulla competitività delle imprese ha fornito alcuni dati: nel 2012, il saldo tra imprese con fatturato in aumento e imprese con fatturato in diminuzione è stato negativo per il 22,9% nel nord-ovest del paese, per il 24,46% nel nord-est, del 24,18% nel centro e del 42,9% nel sud. La ristrutturazione degli organici aziendali è costata in Italia la perdita del 14,5% di occupati, con una punta del 25,3% nel sud. Secondo la Cgia di Mestre, tra il 2007 e il 2012, i consumi reali

(quindi al netto dell'inflazione) delle famiglie italiane sono crollati del 5%. Ciò significa che la contrazione della spesa è stata di 44,5 miliardi di euro (solo per abbigliamento, calzature, alimentari e bevande non alcoliche, la flessione della spesa è stata di 35,1 miliardi di euro). Le famiglie non spendono più, sia per il calo del reddito disponibile sia per il timore del futuro. Occorre, quindi, contrastare, come sistema paese, il processo di rarefazione imprenditoriale e produttiva. In primo luogo puntando sull'export. Ha, infatti, così sottolineato nel convegno Massimo Deandrea, direttore generale di Srm: "Nonostante i risultati non positivi dell'attuale scenario congiuntu-

## Le due fasi di "crisi": misure quantitative

periodo	variazioni complessive durante il periodo recessivo			
	pil	investimenti	Consumi finali famiglie	spesa AP e ISP
II '08-II'09	-7.4	-15.7	-2.8	1.4
III '11-III'13*	-4.5	-15.7	-8.3	-4.6

\*stime

## ...e quelle qualitative

periodo	clima di fiducia delle imprese	clima di fiducia dei consumatori	disoccupaz.(1)	prop.al consumo(2)
II '08-II'09	-35	-11	7.5(1.1)	87.4 (1.3)
III '11-III'13*	-14	-22	11.9 (4.0)	91.3(-0.5)

differenze tra valori minimi e massimi nel periodo della recessione  
 (1) livello a fine recessione e variazione da inizio recessione  
 (2) livello prima delle recessione e variazione a fine recessione

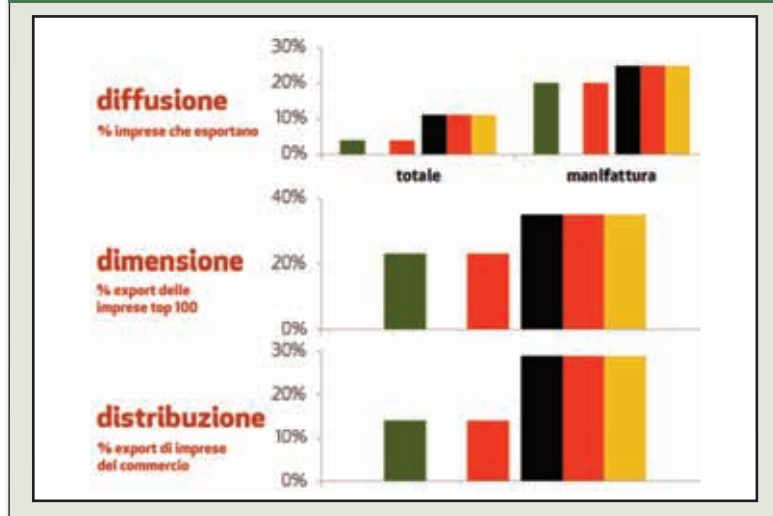
Fonte: Prometeia e Istat



rale, dalle prime analisi del Rapporto impresa e competitività emergono dati confortanti sulle esportazioni: quasi il 40% del totale delle imprese intervistate sono infatti attive sui mercati internazionali dove realizzano circa il 35% del proprio fatturato totale. È l'internazionalizzazione una delle leve strategiche su cui puntare per riuscire a superare l'ultimo 'round' contro la crisi. Occorre perciò incoraggiare, anche con un'azione di 'cultura imprenditoriale', una maggiore propensione ad affacciarsi sui mercati esteri, stimolando un'internazionalizzazione di qualità, per migliorare il posizionamento delle nostre imprese manifatturiere nelle Global Value Chain". Secondo Prometeia, le esportazioni italiane sono penalizzate da "3D": dalla scarsa "diffusione" delle imprese che esportano, dalla generale ridotta "dimensione" aziendale che ci caratterizza e dalle criticità del sistema "distribuzione". Queste tematiche devono essere affrontate con un'adeguata e coerente politica industriale. Soffermandoci sull'ultima "D", quella della "distribuzione", in un confronto con la Germania (vedi grafico), possiamo contare su meno della metà di aziende impegnate sul fronte dell'esportazione. Non solo, ma i servizi offerti al sistema delle imprese sono notevolmente inferiori, in quantità e qualità, a quelli reperibili in terra tedesca. A tutto ciò si aggiungono le ben note e storiche carenze nazionali logistiche, infrastrutturali, organizzative e di carattere amministrativo-burocratico. L'Italia, ad esempio, paga un prezzo molto alto, per l'effetto combinato di queste "3D", nel settore agroalimentare. È un settore dove si manifesta in pieno il mancato allineamento del nostro paese, almeno negli ultimi dieci anni, alla trasformazione delle economie e dei mercati mondiali. Nonostante

## Le "3D" che ci penalizzano (confronto con la Germania)

Fonte: Prometeia



le nostre eccellenze, nonostante il fascino, anche gastronomico, del Made in Italy, nel 2011, ci siamo collocati al 10° posto nella graduatoria dei paesi esportatori, esportando, in valore, meno della metà dell'export tedesco e di quello olandese del settore, a grande distanza

continuato a perdere quote di mercato. Andrea Dossena, nel convegno, ha sintetizzato la situazione del settore: "Manca la potenza di fuoco" e ha aggiunto: "Una politica industriale si fa, comunque, anche non facendola". In primo luogo, paghiamo la mancanza di investi-

menti e di politiche per il sostegno all'innovazione, all'applicazione di sistemi informatici, alla distribuzione e alla logistica, alla ricerca applicata all'industria, a nuovi settori, come il "go green". Luigi Gallo, responsabile ricerca e innovazione di Invitalia, l'agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, ha sottolineato due elementi centrali di una politica industriale che af-



Il settore agroalimentare è uno di quelli che paga il maggior prezzo per le carenze organizzative, strutturali e logistiche del paese

anche da quello francese. Battiamo di un'incollatura solo la Spagna, che ci segue in classifica all'11° posto. Già nel 2005, la Federalimentare presentò un rapporto in parlamento, insieme all'Ismea, denunciando le stesse criticità che si registrano oggi. Nulla è quindi cambiato, tranne il fatto che abbiamo

fronti l'attuale situazione: "Puntare sull'innovazione, come leva strategica per la competitività e sulla selettività a livello settoriale, che miri a valorizzare i punti di forza". "Da evitare - ha aggiunto - a livello territoriale un'eccessiva frammentazione delle specializzazioni. Averne troppe significa non averne nessuna". ■

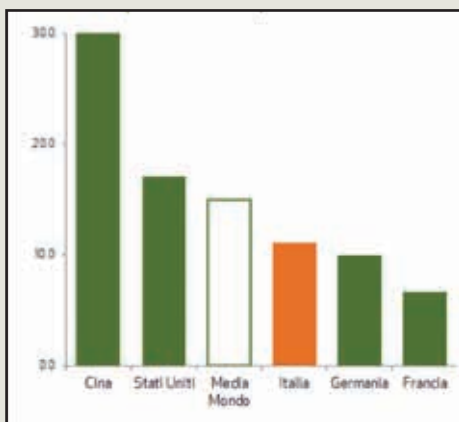
# L'Italia deve guardare lontano

**S**econdo l'Ice e Prometeia, che hanno presentato a fine giugno un rapporto sull'evoluzione del commercio con l'estero del nostro paese, la produzione industriale italiana potrebbe vedere nel prossimo autunno un miglioramento trainato dall'export. Il rapporto, però, sottolinea un aspetto su tale fronte: "Se costruire un'ottimale strategia di internazionaliz-

mostrare, un vistoso arretramento. L'area dell'euro, in particolare, ha registrato l'anno scorso un ripiegamento delle importazioni, il secondo negli ultimi quattro anni. Il rapporto sottolinea anche "chiavi di lettura più strutturali" che hanno contribuito a modificare il modello del commercio mondiale pre 2008: "Non bisogna dimenticare che il modello che contrapponeva da un lato

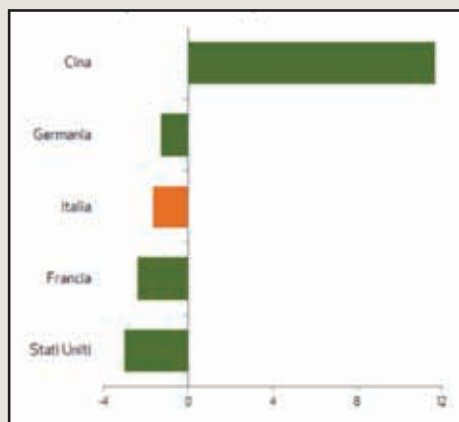
andamento del Pil è anche data dalle performance nell'ultimo anno di economie mature lontane dall'Europa, in particolare quelle degli Stati Uniti e del Giappone. Il forte recupero dell'import è infatti collegato a segnali confortanti sul fronte macroeconomico (risultato di politiche e scelte coraggiose, certamente diverse da quelle attualmente sostenute dall'Unione europea, che in ma-

**Export di manufatti** (variazioni % 2011-2012)



Fonte: Ice-Prometeia

**Quote di mercato** (variazioni % 1995-2012)

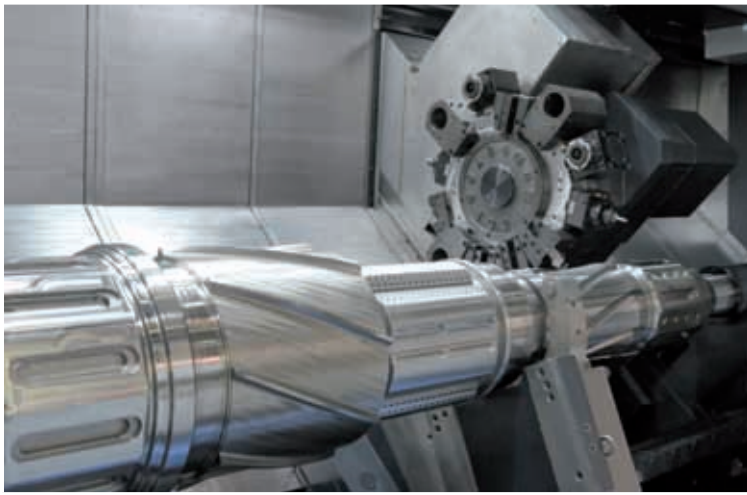


Fonte: Ice-Prometeia

zazione fosse paragonabile alla scelta dell'auto, il principale messaggio per l'industria italiana sarebbe molto chiaro, quello di preferire un modello adatto alle lunghe percorrenze. Fra gli 800 chilometri che separano l'Italia dal centro dell'Europa e gli 8.000 e oltre che la distanziano da Pechino, Washington o Rio c'è la misura dello squilibrio di crescita che delinea lo scenario dell'economia mondiale". Ciò è anche dimostrato dal fatto che gli scambi commerciali riconducibili all'Europa occidentale hanno mostrato nel 2012, e continuano a

grandi esportatori, le 'fabbriche del mondo', e grandi consumatori dal lato dell'import ha contribuito a creare quello squilibrio delle partite correnti che è poi all'origine dell'eccesso di indebitamento da cui la stessa crisi finanziaria è scaturita. Gli ultimi anni hanno fatto segnare un rientro da tale situazione globale squilibrata ed è probabile che in molti mercati un pieno recupero dei livelli di importazione dipenda da una più generale ripresa economica". La dimostrazione di questo "legame" tra sviluppo delle importazioni e buon

niera chiara sono state tese a far ripartire la domanda interna). Nel caso degli Usa, le importazioni rivelano una vera e propria scommessa per il rilancio della componente industriale e quindi nuovi investimenti anche per l'acquisto di tecnologie dall'estero. Se si valutano in termini quantitativi e in valore (a prezzi costanti) le importazioni nel contesto mondiale nel 2011 e nel 2012, l'area euro mostra una flessione del 3,8% e gli altri paesi Ue un calo dello 0,7%; il nord America (con Oceania e Israele) una crescita del 7,7%; l'area Mena (nord



Africa e Medio Oriente) un più 10,7%, l'America Latina un più 9,2%; le economie mature asiatiche un più 5,6% e quelle emergenti della stessa area un più 4,4%.

Anche l'analisi sui paesi emergenti, sottolinea il rapporto, "offre due immagini contrapposte, ma non per questo inconciliabili nelle possibili evoluzioni del commercio internazionale nei prossimi anni. All'interno di questo raggruppamento sono infatti emersi andamenti piuttosto differenti, con un ritmo sostenuto dei flussi verso l'America Latina, il Medio Oriente e l'Africa e ordini meno brillanti dall'Asia e, soprattutto, dall'Europa emergente. Quest'ultima in particolare ha mostrato problemi di domanda interna simili ai vicini occidentali per quanto riguarda beni di consumo. Analogamente hanno ripiegato gli scambi di tecnologia e di beni intermedi legati al traffico di perfezionamento fra filiali dell'est Europa e case madri in funzione dei livelli depressi del loro mercato finale. Il quadro degli emergenti è in altre parole il risultato di dinamiche contrap-

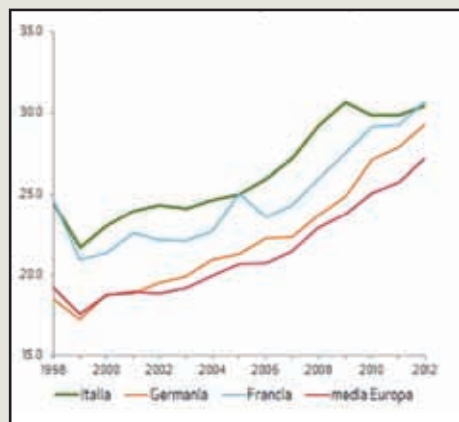
poste: da un lato, appare in tutta evidenza la vivacità degli investimenti e consumi di aree rimaste ai margini della ricchezza globale o di quanti hanno utilizzato il dividendo della crescita del passato per coltivare una propria domanda interna; dall'altro, emerge in alcuni paesi che hanno già superato questa prima fase di 'scatto della crescita', tutta la fragilità di un modello di sviluppo ancora troppo dipendente dal ciclo degli investitori stranieri e quindi non sufficientemente autonomo nel trainare la do-

manda mondiale nei loro momenti di ritirata". A questo proposito il rapporto fa una considerazione: alla luce di questi fenomeni, si può affermare che "una delle condizioni perché il commercio mondiale possa tornare su ritmi di sviluppo più sostenuti passa per la normalizzazione della domanda europea". Ciò potrà probabilmente avvenire, sulle basi di quanto sta già oggi accadendo, nel corso del 2014. Nell'attuale scenario del commercio mondiale, l'obiettivo dell'industria italiana che guarda all'export, che deve crescere, anche sulla base della necessità di non poter mirare solo alla "nicchia lusso", ma di estendere la propria presenza nelle fasce di reddito medio dei paesi emergenti, è quello di indirizzarsi su mercati lontani. L'Italia ha già (come dimostrano i grafici che pubblichiamo) una sua forte identità e sue importanti quote di mercato anche nei confronti di questi paesi: tra il 1995 e il 2012, il nostro paese si è "difeso" bene, anche meglio della Francia e degli Stati

Uniti, perdendo solo un 2% delle sue quote di mercato e tra il 2011 e il 2012 ha perso meno della Germania nell'export di manufatti. Ciò è miracolosamente avvenuto, come abbiamo visto nelle pagine precedenti, senza alcun sostegno da parte di qualsivoglia politica governativa, senza una politica industriale, senza alcun efficiente sistema formativo e con un'imperdonabile sottovalutazione dei temi logistici e burocratico-doganali. Ci sarebbe, quindi, spazio per aiutare e far crescere il nostro export. ■

### Il peso dei mercati emergenti

(dato in % sul totale dell'export)



Fonte: Ice-Prometeia

## Un sistema stabilizzato, verso il basso

**A**nche osservando più da vicino le dinamiche aziendali che stanno caratterizzando questo lungo periodo di recessione della nostra economia, è da mettere in rilievo, a conferma di quanto abbiamo detto nelle pagine precedenti, che vi è un gruppo di imprese, distribuito in tutti i settori produttivi e, sebbene con differenze numeriche anche notevoli, su tutto il territorio nazionale, che, in un generale contesto di "calo del fatturato" (che nel 2012 si è attestato in Italia su meno 8,7%), è riuscito ad andare contro tendenza. Questa dinamica sta proseguendo nel 2013: i risultati segnalano (secondo la ricerca di Obi-Srm sulla competitività) per tale gruppo di aziende a "dinamica positiva" un aumento del fatturato,

per l'anno scorso, del 6,7% e del 8,2% nel corso di quest'anno. Sono le aziende che hanno impostato da tempo strategie di mercato di almeno medio periodo e che sono state in grado di avviare e lavorare su una programmazione d'insieme delle proprie possibilità di progressiva espansione sul mercato finale. La ricerca nota su questo argomento altri aspetti di rilievo: anche nel gruppo di imprese a "dinamica negativa" il calo del fatturato medio sta divenendo meno pesante, in quanto sta passando da meno 19,3% del 2012 a meno 13,1% di quest'anno. In generale si può affermare che si sta verificando una tendenza alla progressiva stabilizzazione del fatturato, infatti la componente di imprese che hanno mostrato un fatturato invariato, che valeva nel 2012 il 10,4%, è salita nel 2013 al 44,8%, quindi con un salto numerico del tutto significativo. Inoltre, a conferma della tendenza, tra le imprese a "dinamica negativa" quelle che dovrebbero subire un ulteriore calo, sempre

in materia di fatturato, scendono dall'84% del 2012 al 55,2% del 2013. Tale tendenza alla "stabilizzazione" tra le imprese connotate da aspetti strutturali di declino "potrebbe significare - nota la ricerca - che, a causa della durata molto lunga della crisi, ormai le imprese che non sono uscite dal mercato a causa di fallimenti hanno raggiunto, in particolar modo nel gruppo a 'dinamica tendenzialmente negativa', un punto così basso, in termini di fatturato, da non scendere più, e quindi tale da comportare una stabilizzazione, ovviamente su un valore di fatturato assolutamente inadeguato per poter ripartire con un processo di rinnovata crescita. In qualche maniera, si è dunque giunti, per tale gruppo di imprese, o perlomeno

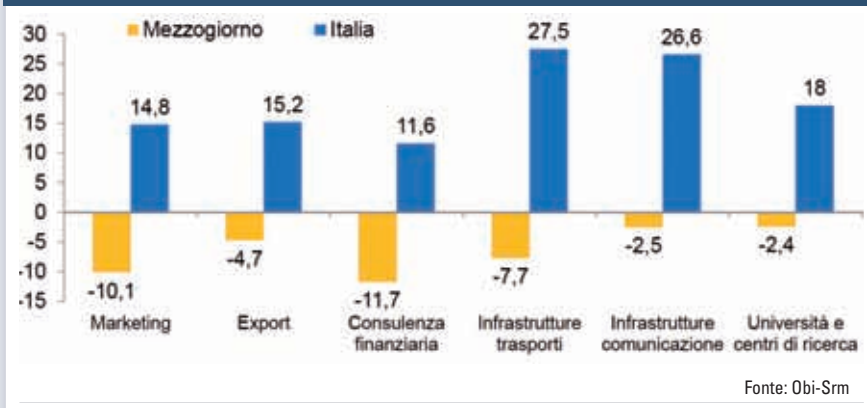
per quelle che sono riuscite a sopravvivere nonostante tutto, al 'fondo del barile', cioè a un livello di presenza commerciale sui mercati talmente basso da non poter scendere ulteriormente, ma purtroppo anche da non garantire risalite, almeno nell'immediato orizzonte previsionale". Tale andamento è confermato anche da quanto sta avvenendo sul fronte degli ordina-

tativi. Nella sostanza, quindi, la grande parte del sistema produttivo non riesce ad agganciare in modo stabile una sia pur minima ripresa di mercato, e quindi nel breve-medio periodo non ha prospettive di inversione del segno generalmente negativo del proprio giro d'affari. Proprio dall'analisi sugli ordina-

tivi viene un'ulteriore conferma della forte correlazione tra qualità delle prospettive di sviluppo aziendale e mercati di riferimento: le imprese in declino sono soprattutto quelle concentrate esclusivamente, o in modo preponderante, sul mercato interno, viceversa le imprese in crescita sono quelle che



## Servizi alle imprese (disponibilità di servizi ad alto valore aggiunto, saldo medio)



sfruttano anche in maniera importante i mercati internazionali. Da quanto detto si deduce che il "sistema produttivo nazionale" è in generale in una posizione di "stallo", orientato in gran parte verso una precaria stabilizzazione, quando non verso il basso. Una "ripartenza" può essere favorita solo se la politica di questo paese smette di preoccuparsi di "faccende" che la stanno tenendo occupata da decenni per affrontare seriamente il tema dello sviluppo industriale e delle necessarie trasformazioni della "macchina" burocratica-amministrativa statale non più adeguata all'odierna realtà dei mercati mondiali. Il deficit che il nostro paese ha a livello dei servizi a valore aggiunto e dei servizi logistici (tralasciando quello infrastrutturale, che mai si è basato su reali analisi di costo-beneficio) ne è una lampante dimostrazione.

Altri due campi d'intervento sono messi a fuoco dalla ricerca Obi-Srm: quello del lavoro e quello del credito. Per il primo, la ricerca sottolinea che quasi l'80% delle imprese coinvolte dal campione sia stata in grado di adeguare la propria capacità produttiva verso il basso (dato il calo degli ordini), questo è "un chiaro indice della elevata flessibilità operativa delle imprese". Tale elemento dovrebbe far riflettere circa l'effettiva esigenza di imprimere ulteriore elasticità all'utilizzo dei fattori produttivi, in primo luogo a quello del lavoro. Non per nulla una delle principali critiche, da parte imprenditoriale, alla legge Fornero è che non garantisce sufficiente flessibilità in

entrata. Questa lacuna non fa altro che precarizzare ulteriormente il lavoro con impatti macroeconomici negativi, tramite l'ulteriore calo del clima di fiducia delle famiglie consumatrici che si sentono sempre più insicure e dubbiose sul proprio futuro. Sul problema del credito, c'è da nota-

re che gli assetti finanziari aziendali hanno risentito e continuano a risentire della durata eccezionalmente lunga delle situazioni di difficoltà e quindi di un processo di degrado alimentato dalla contrazione della liquidità, dovuta alla riduzione del fatturato, e dalla stretta del credito bancario, in una realtà, inoltre, caratterizzata dalla virtuale sparizione di agevolazioni da parte del potere pubblico e, per le imprese che lavorano con l'amministrazione dello Stato, dalla stretta sui pagamenti delle commesse. Anche le imprese del gruppo a "dinamica attiva", quindi quelle che sono andate già oltre la crisi, non riescono a produrre un generalizzato miglioramento finanziario (fenomeno limitato solo al 26% delle aziende che compongono tale gruppo). Se ne ricava un quadro sconcertante: le imprese che riescono, per la loro competitività, a evitare l'effetto negativo della domanda, sono costrette a subire comunque un peggioramento finanziario, che deriva, da un lato, dai ritardati pagamenti da parte dei propri committenti/clienti e, dall'altro, dal credit crunch, che non mette a loro disposizione risorse fresche per investire, nonostante il loro buon andamento economico (che in un periodo come l'attuale dovrebbe essere considerato quasi un evento straordinario). Ciò fa emergere un comportamento da parte delle banche davvero preoccupante: se non finanziano nemmeno le imprese sane e in crescita, vuol dire che il credito è semplicemente paralizzato. ■

## TERMINAL CONTAINER

# Cina "compratutto"

Nonostante la flessione del commercio internazionale, lo Stato e le banche cinesi finanziano acquisti in ogni parte del mondo.

di **Giovanna Visco**

**N**el 2007, poco prima che il crac Lehman segnasse l'inizio della recessione, il mercato terminalistico dei container raggiunse il suo apice speculativo quando la business unit real estate e infrastrutture della Deutsche Bank acquisì per 2,7 miliardi di dollari la Maher Terminals, che a New York movimentava circa 1,5 milioni di teu l'anno e stava per aprire nel porto di Prince Rupert, nel Pacifico canadese, un nuovo terminal, che nel 2012 ha movi-

mentato 500 mila teu. All'inizio di questo anno con firma in giugno, China Merchants Holdings International-Cmhi (uno dei più grandi operatori-investitori pubblici cinesi di strutture portuali con uno share di movimentazione container in Cina del 32% e un portfolio che nel 2012 ha movimentato complessivamente oltre 60 milioni di teu) ha acquisito, al prezzo di 537 milioni di euro, il 49% di Terminal Link, un portfolio da 8,1 milioni di teu nel 2011, di proprietà di Cma-Cgm,

terzo liners mondiale di navi porta-contenitori. La forte discrepanza di prezzo tra la pre-crisi e oggi potrebbe far pensare a una caduta libera del mercato a seguito del rallentamento dell'economia mondiale, ma per alcuni osservatori internazionali questo è invece un segnale di normalizzazione a prezzi reali del mercato terminalistico. Importanti containers' terminal operators stanno investendo ingenti capitali nella concentrazione di quote sostanziose del mercato globale, ac-

## Il portfolio di Terminal Link

PORTFOLIO TERMINAL LINK	SHARE AZIONARIO TERMINAL	REGIONE
Container Handling Zeebrugge at Zeebrugge (Belgium)	35	Nord Europa
Antwerp Gateway at Antwerp (Belgium)	10	Nord Europa
Haicang Xinhaida Container Terminal at Xiamen (China)	20	Far East
Terminal des Flandres at Dunkirk (France)	91	Nord Europa
Terminal de France and at Le Havre (France)	50	Nord Europa
Terminal Nord at Le Havre (France)	50	Nord Europa
Terminal du Grand Ouest at Montoir (France)	50	Nord Europa
Eurofos at Fos (France)	50	Mediterraneo
Terra Abidjan at Abidjan (Ivory Coast)	25	West Africa
Somaport at Casablanca (Morocco)	100	Mediterraneo
Eurogate Tanger at Tangiers (Morocco)	40	Mediterraneo
Malta Freeport Terminal at Marsaxlokk (Malta)	50	Mediterraneo
Busan New Container Terminal at Busan (South Korea)	12	Far East
Houston Terminal Link Texas at Houston (the United States)	51	USA
South Florida Container Terminal at Miami (the United States)	51	USA

*Le aggressive strategie cinesi sul mercato mondiale probabilmente dovranno fare i conti con un prolungamento delle difficoltà economiche globali*



quisendo posizioni strategiche nella logistica mondiale dell'outsourcing, mentre ancora l'economia batte la fiacca e la sovracapacità di offerta delle navi, soprattutto per effetto dell'introduzione delle megaportacontainer sulle rotte Far East-Europa, continua a condizionare il calo dei noli.

Tra questi player globali c'è la Cina - la cui crescita economica è passata secondo il Fmi dal 14,1% del 2007 al 7,8% nel 2012 - che, a seguito della crisi internazionale, ha visto abbassare il proprio export verso i principali mercati (Usa, Unione europea e Giappone) e assiste al calo consequenziale delle movimentazioni container nei porti che servono soprattutto i distretti di Shenzhen e Hong Kong. Ciò sta spingendo gli operatori cinesi a diversificare i propri rischi acquisendo quote crescenti in terminal esteri, che secondo Drewry, sta facendo lievitare il peso dei proventi esteri nella determinazione del reddito di Cmhi che, secondo le previsioni, passerà dall'1% del 2011 al 20% del 2015. Da un punto

### **Per i cinesi crescono molto i proventi dall'estero**

di vista geopolitico, il fenomeno ha riportato alla ribalta la teoria "String of Pearls" ("Filo di Perle"), lanciata nel 2004 dal dipartimento della Difesa Usa per descrivere la deliberata volontà cinese di costruire una rete di influenza crescente attraverso l'acquisizione di spazi commerciali nei porti che vanno dal Mar della Cina al Golfo arabico, allargandosi poi all'Africa, Nord America, Europa. Ogni "perla"

del filo è costituito da un porto in cui vi è un consistente investimento di capitali cinesi. Investimento che dà vita a un programma che non solo tutela gli interessi commerciali, ma assicura strategicamente gli approvvigionamenti energetici e di materie prime dal Medio Oriente e dall'Africa - vitali per l'economia cinese - nonostante le turbolenze politiche e il fenomeno della pirateria; costruisce relazioni con molti paesi; espande la propria diplomazia; soddisfa esigenze di controllo di sicurezza e militari. È per la forte presenza negli scali sulle principali rotte di co-

## **L'AFRICA NEL MIRINO DI MAERSK**

Se Cma-Cgm, stretta dalla morsa del calo di domanda di merce containerizzata, ha venduto quasi la metà della proprietà Terminal Link, l'operatore globale AP Moller Terminals, una controllata del gruppo Maersk, il cui network ha movimentato nel primo trimestre 2013 8,6 milioni di teu, segue altre strategie. Infatti, mentre in Europa cede a China Shipping Terminals il 24% di APM Terminals Zeebrugge, raggiunge quota 795 milioni di dollari in investimenti nei porti del West Africa. Tra questi quelli della Nigeria, che secondo il Fmi è un paese che nel 2013 crescerà a un tasso del 7,2% (quasi quanto quello cinese) e nel 2014 al 7% mentre l'Africa complessivamente nel 2013 toccherà il più 5,5%, sono i porti a cui sono destinati i principali investimenti. In totale, le strutture portuali del portfolio africano di APM Terminals sono nove, interessate da lavori di ampliamento e di adeguamento per accogliere navi portacontainer fino a 8.000 teu e localizzate nei porti di Monrovia (Liberia), Abidjan (Costa d'Avorio), Tema (Ghana), Apapa (Nigeria), dove recentemente ha annunciato un investimento di 300 milioni di dollari per ampliamenti, Onne (Nigeria), Luanda (Angola), Pointe Noire (Congo), Douala (Cameroon), Cotonou (Benin). APM partecipa anche un consorzio di operatori per il progetto nigeriano di realizzazione di un megaporto multipurpose a Badagry.



municazione marittima che oggi la Cina è un player chiave negli Oceani Indiano e Pacifico.

I cinesi, primi esportatori e secondi importatori mondiali, sotto il profilo infrastrutturale, attraverso China Harbour Engineering Company, stanno da tempo realizzando progetti in tutto il mondo, registrando nel solo 2012 ordini esteri per 12 miliardi di dollari. A marzo scorso, China Shipping Terminal, che, secondo Drewry, ha anche quote di partecipazione nei terminal di Seattle e Los Angeles, ha acquisito il 24% di APM Terminals Zeebrugge in Belgio, mentre Cosco Pacific sta pro-

gettando nuovi accordi nel sud-est asiatico e ulteriori investimenti in Grecia per gli approdi delle meganavi. C'è poi Guangxi Beibu Gulf International Port Group che sta acquisendo il 40% del terminal multipurpose del porto di Kuantan in Malesia per 102 milioni di dollari, che sta raddoppiando la propria capacità per portarla a 52 milioni di tonnellate.

Cmhi, sempre più conclamato "operatore mondiale", ha esordito a inizio 2013 nei porti srilankesi di Hambantota e Colombo con investimenti di oltre un miliardo di dollari ciascuno per progetti di ampliamento. Entro il 2014, il Cict New Terminal di Colombo, per l'85% di Cmhi, diventerà uno dei 20 terminal container più grandi del mondo. Ciò costituirà un tema di

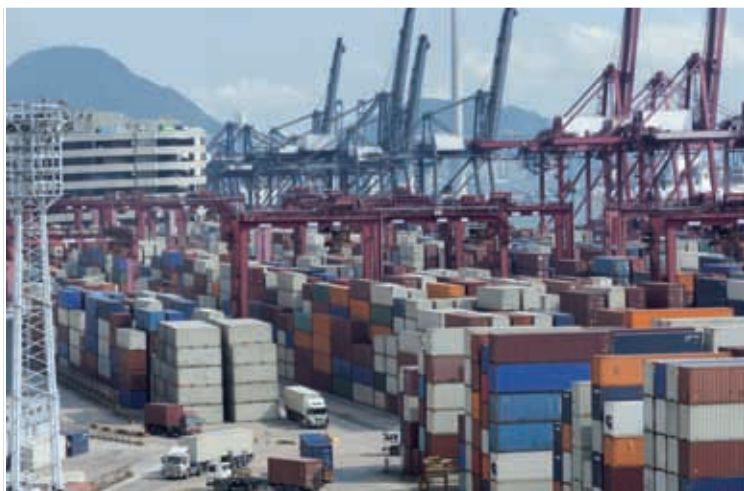
## I RIFLESSI DELLA CRISI

Il feedback della crisi sui paesi asiatici economicamente più promettenti fino a poco tempo fa, come il Vietnam, nei quali sono nate molte iniziative speculative che hanno "ossigenato" abbondantemente la bolla finanziaria nel settore marittimo del trasporto e della logistica, si sta ora riflettendo pesantemente sulle attività portuali. Nel principale complesso portuale del Vietnam, nella provincia meridionale di Ba Ria-Vung Tau, alcuni operatori terminalisti sono prossimi alla bancarotta, ma ciononostante il governo, per rientrare del proprio investimento, ha deciso di mettere a gara ugualmente il nuovo terminal container, costato allo Stato vietnamita 625 milioni di dollari, inaugurato a inizio anno e operativo entro la seconda metà di quest'anno. Il terminal container Cai Mep, che potrà ricevere navi fino a 100 mila dwt e, per la prima volta nel paese, avrà una concessione trentennale, parte da una base di offerta di 219,5 milioni di dollari, che costituisce un chiaro segnale di "normalizzazione" se si pensa che per il contiguo Thi Vai, che riceve navi fino a 50 mila dwt, si dice che la base d'asta fosse di circa 130,5 milioni di dollari. I piani del governo vietnamita erano quelli di fare del complesso di Cai Mep- Thi Vai il principale gate marittimo commerciale del Vietnam meridionale, ma la situazione attuale del suo traffico è così difficile per la scarsità di carichi, da aver determinato SP-SSA International Container Terminal, una joint venture portuale tra la statunitense SSA Marine, Vinalines (Vietnam National Shipping Lines) e il porto di Saigon, alla chiusura temporanea del proprio terminal di 38 ettari.



*Nelle foto, dall'alto, immagine del porto di Singapore e container in quello di Hong Kong*

preoccupazione per l'India - che intanto ha varato un importante piano di sviluppo e di adeguamento portuale, da realizzarsi entro il 2020 - in quanto Colombo è un hub di trasbordo che oggi movimentata circa il 13% del traffico container indiano, ma che con i lavori di ampliamento potrebbe arrivare al 28%, determinando una forte dipendenza logistica per l'India, soprattutto se si considera che appena il 22% del cargo indiano è containerizzato (molto al di sotto della media mondiale che si attesta intorno al 44%). Nel 2012, Cmh ha acquistato il 10% di Kao Min Terminal di Taiwan e ha ulteriormente arricchito il suo portfolio africano a ritmi sostenuti, acquistando il 23,5% del porto di Djibouti per 185 milioni di dollari e versandone altri 150 alla concessionaria Terminal Investment Ltd di Msc per il 50% della Lome Container Terminal nel Togo. L'accordo con Msc include anche un contratto di utilizzo del West African Terminal per 15 anni, che una volta completato avrà capacità di 2,2 milioni di teu; mentre rumors la indicano firmataria di un accordo multimiliardario per creare un porto in Tanzania. Infine, l'acquisizione del 49% di Terminal Link, con una garanzia di ritorno annuo dell'investimento del 7,5% per i prossimi 7 anni che vedrà la francese Cma-Cgm corrisponderle circa 30 milioni l'anno, indipendentemente dalla performance del portfolio. Secondo Alphaliner, a queste acquisizioni, si aggiungono il 10% nel Rotterdam World Gateway di Maasvlakte, il 25% nel terminal di Long Beach comprato a dicembre 2012, il 50% nel quarto ampliamento di Fos2XL Terminal A, e ad altre quote sugli ampliamenti di Damietta e Cai Mep in



Vietnam, entrambi al momento accantonati. Secondo l'Economist, le imprese cinesi potrebbero condividere una visione superdimensionata del commercio mondiale, per la quale un gruppo elitario di porti organizzano il servizio per una nuova generazione di meganavi che collegano Asia e Europa e che, per le loro dimensioni, possono percorrere solo le rotte via Canale di Suez. Ma, fa notare l'Economist, vi so-

no alcuni rischi perché l'economia mondiale potrebbe non recuperare rapidamente, facendo perdurare la lenta crescita di oggi che mantiene sotto tono la domanda di container. Molte linee stanno perdendo soldi dando chiari segnali di nervosismo per l'aumento di capacità sulle linee per l'introduzione delle nuove meganavi. Ma ciò permette ai porti più piccoli di restare competitivi. ■

## Chi si muove e chi sta fermo

La Francia già nel settembre 2008 ha approvato la riforma dei porti (poi duramente contestata per lungo tempo dalla forze sindacali del settore). Riforma che ha ottenuto, nell'autunno 2011, in alcuni suoi punti rilevanti, anche il via libera della commissione europea che aveva aperto un procedimento d'indagine, considerando alcune misure della legge come "aiuti di Stato". In particolare, quelle tese alla riduzione delle tasse sulle attrezzature di manutenzione nelle aree portuali e alla possibilità riconosciuta agli enti locali, gestori di scali, di togliere per sei anni alle imprese di manutenzione le tasse professionali. La riforma francese, complessivamente, tende all'obiettivo di migliorare la competitività dei porti nazionali anche introducendo il concetto di instaurare "grandi Autorità portuali territoriali", come, ad esempio, a Le Havre (rinominato Grande Porto Marittimo) e a Marsiglia. A fine giugno, nel forum organizzato a Roma dal-

l'Assoport, dalla Fedespedi e dalla Federagenti, sulla situazione portuale italiana, Luigi Merlo, presidente dell'Autorità portuale di Genova e in scadenza dalla carica di presidente dell'Assoport, ha richiamato l'esperienza francese, sottolineando, in particolare, la norma che ha riconosciuto alle Autorità portuali la proprietà delle aree demaniali in maniera da dar loro la chance di utilizzare anche la leva patrimoniale nel programmare lo sviluppo dell'attività.

Anche il governo spagnolo, che ha varato la riforma portuale nell'agosto del 2010 (con la quale ha riconosciuto alle Autorità portuali la facoltà di definire autonomamente il livello delle tasse applicate nel porto e quella di ottenere trasferimenti finanziari statali in base al grado

di efficienza nella gestione delle infrastrutture e al grado di produttività di ogni scalo), nonostante le gravi difficoltà economiche attuali, ha annunciato di essere pronto a varare un pacchetto di misure a favore della portualità per accrescerne l'efficienza in termini infrastrutturali e per aumentarne il livello nel rapporto qualità/costo dei servizi. In ambito portuale mediterraneo, che dovrebbe essere l'area dove l'Italia dovrebbe far sentire sempre più il suo "peso", dovuto anche alla sua posizione geografica, il porto tunisino di Tanger Med (che ha ripreso a "macinare" traffico con un aumento del 36% nel primo semestre dell'anno

in confronto allo stesso periodo del 2012, anno in cui il porto aveva visto un rallentamento) ha comunicato che entro il 2015 finiranno i lavori della fase 2 che porteranno il terminal container ad avere una capacità di 5 milioni di teu. Sul versante armatoriale, come è no-



to, le grandi compagnie mondiali stanno dando vita con sempre maggiore insistenza ad alleanze e partnership: ad esempio, dopo l'associazione di grandi compagnie nella Grand Alliance e nella New World Alliance e il loro accordo per formare il nuovo consorzio "G6", le prime tre "potenze" marittime del settore container, Maersk Line, Msc e Cga-Cgm, hanno costituito la partnership operativa a lungo termine "P3 Network" con una dotazione di 255 navi per una capacità di 2,6 milioni di teu.

Tutto quanto detto basta a sottolineare un aspetto: il "mondo" portuale e marittimo si sta muovendo ad "alta velocità", rendendosi conto delle attuali difficoltà del commercio e dell'economia mondiale e cercando di tro-

Particolare dell'area portuale genovese

vare in una propria crescita le risposte adeguate per fronteggiare, in primo luogo sul piano dei costi e su quello dell'efficienza dei servizi, le criticità del momento che potrebbero anche durare a lungo. L'Italia pare fuori da questo "gioco", da queste strategie, come fosse un "mondo a parte". Francia e Spagna fanno le riforme portuali, l'Italia "dibatte" il tema si può dire dal giorno dopo l'approvazione della legge 84/94, ossia da 19 anni. Stesso discorso per un adeguato



riconoscimento dell'autonomia finanziaria alle Autorità portuali. Merlo, così come tutte le associazioni del settore portuale, ha continuato a chiedere al governo e al parlamento di varare una nuova legge sui porti che modifichi il testo approvato dal senato nell'ultima legislatura per introdurre norme che permettano una maggiore efficienza dei porti.

Nonostante questa situazione di stallo, l'Italia ha "numeri" rilevanti, da difendere e sviluppare, nel settore marittimo. Come sottolinea l'ultima, recente edizione della Newsletter di Srm e Assoporti:

- l'interscambio marittimo dell'Italia nel primo trimestre del 2013 è ammontato a 56,7 miliardi di euro (meno 3,7% sullo stesso periodo dell'anno precedente; meno 5,5% sull'ultimo trimestre 2012). I paesi dell'Area Med costituiscono il 20,4% dell'interscambio marittimo totale dell'Italia (primo trimestre del 2013);
- l'interscambio dell'Italia totale (con tutte le modalità di trasporto) con l'Area Med nel primo trimestre dell'anno è stato pari a 16,5 miliardi di euro e di questi il 70% (pari a 11,6 miliardi) è rappresentato dal trasporto marittimo;
- 466 milioni sono le tonnellate di merci movimentate nel 2012 dai porti italiani, in lieve calo (3,1%) rispetto all'anno precedente. Nel dettaglio: rinfuse solide, 78,4

milioni di tonnellate, meno 4%; merci liquide, 182,4 milioni di tonnellate, meno 3,6%; merci varie, 205 milioni di tonnellate, meno 2,3%;

- 9,6 milioni sono i teu movimentati nei porti italiani nel 2012 (più 0,9%), 41 milioni i passeggeri trasportati (meno 11,7% sul 2011) e 10,5 milioni i crocieristi transitati nel 2012 (meno 6,1%);
- nel 2012 vi è stata una prima contrazione dei traffici da parte dei porti di transhipment situati sulla sponda sud del Mediterraneo. I primi porti del Mediterraneo per traffico container sono gli spagnoli Valencia e Algeciras, Gioia Tauro ricopre il 4° posto nel ranking del bacino;
- nei primi 5 mesi del 2013 a fronte della riduzione del numero delle navi in transito (meno 6,9%), il canale di Suez ha registrato una variazione in aumento dell'1,9% delle merci trasportate;
- l'Italia è leader nell'Unione europea a 27 per merci trasportate in Short Sea Shipping nel Mediterraneo con 204,4 milioni di tonnellate (37,5% del totale). Detiene il primato anche nel Mar Nero con 43,1 milioni di tonnellate, pari al 33,2% del totale;
- 4,2% è la crescita stimata del commercio marittimo mondiale nel 2012 rispetto al 2011, per un totale di 9.468 milioni di tonnellate. ■

# L'aeroporto Montichiari finalmente "esiste"

“Ottenuta la concessione quarantennale, dopo ben 14 anni d’attesa, abbiamo elaborato un piano industriale teso alla nostra crescita”, sottolinea il direttore generale della Catullo spa Cesare Bassetti.

di **Carlotta Valeri**



**CESARE BASSETTI**

**L**a Catullo spa ha ottenuto, con il decreto interministeriale del 18 marzo scorso, la gestione dell'aeroporto di Brescia Montichiari, con durata quarantennale. Tale concessione si aggiunge a quella già ottenuta in passato per l'aeroporto di Verona. Ciò permette alla società di realizzare il tanto atteso “Sistema aeroportuale del Garda”, sulla falsariga di quanto è avvenuto a Londra e Parigi, con due scali con diverse specializzazioni di massima, Brescia orientato al cargo e Verona ai passeggeri. “Abbiamo atteso questo provvedimento per ben 14 anni, un tempo incredibilmente lungo che ci ha creato enormi difficoltà e che ci ha pesantemente penalizzato, nonostante i

più di 80 milioni di euro che abbiamo investito per la realizzazione di infrastrutture”, ci dice Cesare Bassetti, direttore generale della società, in apertura della nostra intervista. In realtà, l'aeroporto di Montichiari, che attualmente movimentata per via aerea 40 mila tonnellate l'anno, dato 2012, ha oggi una potenzialità di movimentarne circa 150 mila, grazie alla sua pista da 3.000 metri e alla sua dotazione di impianti e tecnologie. Nonostante questa realtà e nonostante lo scalo di Montichiari sia posizionato, e collegato, in maniera ottimale rispetto all'area più industrializzata del nostro paese, nella prima edizione del 2012 del Piano degli aeroporti, lo scalo era stato escluso dai 31 ritenuti di interesse nazionale. Un Piano che, per l'ennesima volta, non aveva tenuto nel debito conto le esigenze del settore cargo, sulla scia della storica sottovalutazione dei problemi del trasporto merci e della logistica del paese. La sottovalutazione delle problematiche del cargo aereo ha risvolti gravi. Bastano po-

chi dati per capirne la portata: la Germania occupa in questo settore circa 500 mila addetti, noi solo 20 mila; l'Italia movimentata l'anno per via aerea circa 1,2 milioni di tonnellate (anche se il dato è difficilmente quantificabile con esattezza per diversi motivi), con un forte sbilanciamento tra export (75%) e import (25%), dei quali oltre la metà viene inoltrata, via “aviocamionato”, su aeroporti esteri (Amsterdam, Francoforte, Parigi, Londra), con ovvii danni alle imprese e allo Stato.

**DOTTOR BASSETTI, QUAL È IL RISULTATO PIÙ IMPORTANTE CHE L'AEROPORTO HA RAGGIUNTO CON QUESTA TANTO SOSPIRATA CONCESSIONE?**

■ Senza alcun dubbio un recupero di credibilità sulla scena internazionale.





Posso farle alcuni esempi. Abbiamo avuto trattative molto avanzate con un fondo cinese che voleva fare base a Montichiari con alcuni grandi aerei, si parlava di tre 747, per voli cargo sull'Africa e per raccogliere merci da inviare in Cina anche da paesi nostri confinanti come la Slovenia, l'Austria, la Francia. Lo stesso è avvenuto con le linee aeree dell'Azerbaijan, che volevano investire per configurare il nostro scalo come loro hub per raggiungere determinate destinazioni, tipo Sud Africa. Tali trattative si sono arenate di fronte alla mancanza di certezze. Come possono gli stranieri investire in un paese dove, molto spesso, non vi è nulla di certo? Come potevano investire su Montichiari, che veniva definito anche da certa stampa nazionale un aeroporto "fantasma" e che non avrebbe mai ottenuto la concessione? Adesso dovremo ricostruire questi rapporti. Siamo però molto fiduciosi perché abbiamo tutte le carte in regola e abbiamo piani precisi di sviluppo su cui fondare la nostra presenza sul mercato, anche internazionale. Adesso siamo finalmente "ufficialmente" credibili e possiamo dedicarci alla nostra crescita.

#### **PER QUESTO OBIETTIVO COSA PONETE SUL "PIATTO"?**

■ Intanto, il fatto di essere infrastrutturalmente pronti a incrementare le nostre movimentazioni merci. Inoltre, la nostra posizione baricentrica rispetto

alla Lombardia, al Piemonte, al Veneto, all'Emilia Romagna. Ossia, un'area con 20 milioni di abitanti, 1,8 milioni di imprese, un Pil di circa 600 miliardi di euro che corrisponde al 40% del totale italiano, una movimentazione di merci in import-export pari al 54% del totale nazionale. Sono fattori e numeri importanti che hanno fatto dire a Do Xuan Quang, amministratore delegato della compagnia vietnamita Vector Aviation, con la quale abbiamo recentemente siglato un accordo e che ha scelto il nostro scalo come base della propria attività in Europa: "L'aeroporto di Brescia ha le caratteristiche che rispondono alle nostre esigenze. Ci impegneremo con un investimento di 15 milioni di dollari l'anno. L'entità dell'investimento dà la misura di quanto crediamo nel progetto". È una dichiarazione che spiega anche perché noi siamo ottimisti, nonostante le difficoltà che l'economia e l'industria del paese stanno attraversando.

#### **IN QUESTO CONTESTO "CRITICO", NON LA PREOCCUPA LA MANCANZA DI UNA FORTE COMPAGNIA DI BANDIERA?**

■ Certamente, ma questa è la realtà, che anzi sarà destinata a peggiorare: il futuro dell'Alitalia probabilmente vedrà un suo "spacchettamento" con i voli intercontinentali che saranno assorbiti da Air France e KLM e i voli domestici "sparpagliati" tra altre compagnie. È il risultato di una politica del trasporto aereo che è stata condotta da decenni in

maniera dissennata. Per questo è importante che a livello burocratico non ci ostacolino, non ci sbarrino gli investimenti stranieri.

#### **TORNO AL VOSTRO "OTTIMISMO", SUL QUALE AVETE COSTRUITO IL NUOVO PIANO INDUSTRIALE. QUALI SONO I PRINCIPALI PUNTI DI FORZA?**

■ Sulla stampa, come prima accennavo, ho letto commenti sul nostro aeroporto scritti con un taglio più consono a riviste di gossip che d'economia. Molti, in particolare, si preoccupano di quanto potrà accadere a Orio al Serio, o addirittura a Malpensa, se noi cresciamo. I problemi non vanno posti in questa ottica. Partiamo semplicemente da un dato: ogni anno, 300 mila tonnellate di merce partono dalla sola Lombardia con l'"avocamionato" verso altri aeroporti europei. Ciò avviene per ragioni diversificate e anche perché l'Italia non ha collegamenti diretti con molti dei paesi emergenti, ma avviene e noi ne teniamo conto. Abbiamo elaborato un piano industriale molto aggressivo. In questo devo dire che abbiamo trovato un forte sostegno da parte dell'Enac che ci spinge a "pensare in grande". Lo presenteremo all'ente entro marzo. Speriamo in un'approvazione molto veloce in maniera di essere pronti per la fine dell'anno prossimo o per gli inizi del 2015 a trovare un forte partner privato con cui realizzare il parco logistico che rappresenterà il nostro "salto di qualità". ■

# “Il tempo è danaro: risparmia prenotando”

Questo è stato il filo conduttore di un meeting svoltosi a Piacenza dove sono state presentate le piattaforme online Transporeon.

**“N**egli anni, grazie alla possibilità di incontrare molte importanti aziende e lavorare con loro gomito a gomito, ho osservato in prima persona sostanziali mutamenti nel comparto logistico, soprattutto in fatto di tecnologie applicate ai processi. In passato, i sistemi informatici e gestionali venivano utilizzati prevalentemente per la produzione e per la gestione amministrativa. Oggi, invece, c'è più consapevolezza di quanto sia rilevante e opportuno impiegare strumenti tecnologici anche nell'organizzazione logistica delle aziende. La buona logistica non è più un'attività marginale ma è diventata un fattore determinante per il successo e per la competitività di un'azienda e del suo prodotto affinché questo arrivi sul mercato in tempo e al giusto costo. Anche la Gdo si sta muovendo in questa direzione e, grazie alla sinergia con Transporeon e Mercareon, usufruisce di tutte le funzionalità che coprono il processo logistico del produttore al consumatore senza soluzione di continuità”, afferma Roberto Ostili, Head of Sales and Marketing per l'area sud ovest dell'Europa di Transporeon. Sulla medesima “linea” si esprime Andrea Gerolimon, Country Manager Italia di Mercareon: “In questo momento di crisi a livello globale e locale, non è facile trovare un modo univoco e definitivo per risolvere i problemi lega-

ti alla distribuzione sul mercato italiano. Transporeon e Mercareon vogliono però contribuire a rendere più efficiente l'intera supply chain, dalla produzione fino alla distribuzione, passando per gli operatori logistici. Con una soluzione cloud integrata, infatti, il gruppo Transporeon punta alla trasparenza, sulla condivisione delle informazioni e sulla collaborazione attiva della filiera. Solo ‘remando’ nella stessa direzione si possono creare sinergie che vanno a beneficio di tutti, nessuno escluso. La soluzione win-win è a portata di click”. Le soluzioni di e-logistics offerte dal gruppo Transporeon sono state presentate in un convegno a Piacenza. Transporeon è la piattaforma logistica basata sul web che ottimizza i processi logistici nei trasporti e nei rapporti fra industria, trasportatori, autisti e destinatari della merce. Consente lo svolgimento on line, in maniera trasparente, dell'assegnazione dei trasporti e della gestione degli appuntamenti al carico e allo scarico, della trasmissione e archiviazione di tutti gli allegati specifici del trasporto. Mercareon è, invece, la piattaforma web che riduce i tempi di attesa e ottimizza i flussi logistici della merce nella rete della grande distribuzione organizzata.

“Il tempo è denaro: risparmia prenotando”: è stato questo il filo conduttore

dell'evento organizzato a Piacenza dal gruppo Transporeon. Sono stati presentati i casi di successo di aziende che utilizzano le piattaforme del gruppo: Campari, Conad del Tirreno e Zanardo Servizi Logistici (aziende che hanno anche collaborato alla realizzazione della giornata piacentina). Il meeting ha visto la partecipazione di aziende di diversi settori dell'industria, del retail e della Gdo, quali, ad esempio, Ikea Italia Distribution, Heinz, Salumificio Fratelli Beretta, Pirelli Tyre, Bic Italia, Geodis e molti altri, che hanno affrontato il tema della logistica e della comunicazione via web.

Ad aprire i lavori è stato Ostili, che ha analizzato i punti deboli della logistica di trasporto, quali ad esempio la mancanza del flusso di informazioni, le attese e i costi eccessivi dovuti alla mancanza di un sistema in grado di gestire le operazioni di carico e scarico merci. Ha poi presentato il gruppo Transporeon e illustrato le funzionalità e le potenzialità dell'omonima piattaforma web, in grado di ottimizzare e velocizzare i processi logistici. A seguire, Gerolimon ha evidenziato le problematiche legate al mondo della Gdo, dove si riscontrano molte inefficienze, soprattutto per quanto riguarda i disagi causati dai tempi di attesa per lo scarico merci.

**Un sistema per favorire lo scambio di informazioni**



È stato quindi presentato il caso Campari, che dal 2010 utilizza la piattaforma Transporeon. Prima dell'uso della piattaforma, l'azienda si era posta cinque obiettivi: riduzione dei costi di trasporto, migliore organizzazione in fabbrica, migliore controllo dei trasporti gestiti dalla sede, maggiore coordinazione tra la logistica di sede, i vettori e i magazzini e maggiori informazioni sullo stato delle consegne. "Abbiamo scelto Transporeon perché è una soluzione a basso costo, flessibile e di facile utilizzo, che si interfaccia perfettamente con il nostro sistema SAP", afferma il rappresentante di Campari. "Dopo quattro mesi dai primi contatti, abbiamo sviluppato la piattaforma con un GO-Live unico in cinque magazzini e con tutti i vettori, che dai 18 pre-piattaforma web sono diventati 40. Da questa applicazione, abbiamo riscontrato solo vantaggi e siamo riusciti a raggiungere tutti gli obiettivi che ci eravamo prefissati". A testimoniare le funzionalità della piattaforma Mercareon sono intervenuti Paolo Vadala e Davide Gabriellini della Conad del Tirreno, una grande cooperativa di imprenditori indipendenti associati

che opera nelle regioni Toscana, Lazio, Sardegna e nella provincia di La Spezia. "Da marzo 2013 abbiamo cominciato a utilizzare la piattaforma, che è stata sviluppata in tutti i nostri Ce.Di di prodotti grocery" ha affermato Vadala. "Prima si verificavano continue file di camion che causavano code e congestione: grazie alla prenotazione degli slot di scarico, i tempi di attesa sono scesi drasticamente e le code sono sparite. I trasportatori hanno riscontrato benefici perché possono organizzare al meglio i viaggi ed evitare inutili perdite di tempo; inoltre, nel settore entrata merci dei magazzini la pianificazione del lavoro è nettamente migliorata". "Abbiamo scelto la piattaforma per la velocità e semplicità di implementazione, perché è facile da utilizzare, per la disponibilità nel raccordare gli attori della filiera - fornitori, trasportatori e Gdo - e perché garantisce un servizio di assistenza durante l'intera giornata lavorativa". Gabriellini, dopo aver mostrato i dati relativi all'utilizzo della piattaforma, ha sottolineato: "A due mesi dallo start up l'andamento è in perfetta crescita: da una media di 100 prenotazioni al giorno, siamo

passati a una media di 200-250. la piattaforma ci dà la possibilità di specializzare i flussi". È stato poi il turno di Tiziano Mauro, Food & Beverage Manager presso la Zanardo Servizi Logistici, operatore che utilizza sia Transporeon - per prenotare gli slot e partecipare alle aste dei fornitori come Campari - sia Mercareon per la prenotazione degli slot di scarico presso la Gdo. "L'utilizzo della piattaforma ci è stato inizialmente imposto dal nostro cliente Campari", ha affermato Mauro, "che già usufruiva di questo sistema. All'inizio eravamo scettici, ma dopo poco tempo ci siamo accorti delle sue potenzialità. La qualità delle informazioni ora è ottima e siamo finalmente in grado di controllare gli automezzi in arrivo". Durante una tavola rotonda, è emersa la necessità - comune a tutti i relatori - di poter condividere gli obiettivi con i fornitori, per poter incentivare la crescita delle singole realtà. Inoltre, la trasparenza delle informazioni e la pianificazione dei viaggi sono risultate essere caratteristiche imprescindibili per poter gestire al meglio le operazioni logistiche, risparmiando tempo e denaro. ■

# Laziale Distribuzione, efficienti e "creativi"

“Il mondo dei prodotti farmaceutici è complicato e frammentato, quindi con una logistica ‘difficile’. Per affermarsi occorre anche realizzare e ‘inventare’ nuovi servizi”, afferma Alessandro Bursese.



ALESSANDRO BURSESE

Il Gruppo Laziale Distribuzione è una società che può essere rappresentata come una “punta di diamante” del sistema logistico regionale, come una “rarietà”, in un panorama territoriale e romano che in questo settore deve crescere ancora molto. Nato nel 1979, si è costantemente sviluppato, raggiungendo l’attuale dimensione: oltre 287 mila metri quadri di magazzini coperti, undici impianti sull’intero territorio italiano, che vanno dai tre dell’area milanese a Bologna, Napoli, Reggio Calabria, 615 mila spedizioni l’anno per 930 mila quintali di volumi movimentati. Nel 2008, nonostante i primi, sensibili “venti” della crisi, con un forte investimento, ha realizzato un nuovo “polo” logistico a Santa Palomba, alle porte di

Roma, nella zona sud, che si è aggiunto al grande magazzino di Pomezia e che può contare su 210 mila metri quadrati di superficie totale, con 80 mila di superfici coperte e 50 mila di parcheggi. Un vero gioiello che è andato a premiare un impegno costante della famiglia Bursese, che gestisce da sempre il Gruppo. Partiamo da questo impegno nell’intervista con Alessandro Bursese, direttore generale dell’azienda.

**SENZA DUBBIO, IN PRIMO LUOGO, C’È VOLUTO MOLTO CORAGGIO PER FARE UN INVESTIMENTO IMPORTANTE, IN UN MOMENTO COSÌ DIFFICILE PER L’ECONOMIA. È STATO SOLO CORAGGIO O CI SONO STATE ALTRE MOTIVAZIONI?**

■ È evidente che, in linea di principio, investire, come abbiamo fatto noi a Santa Palomba, oltre 50 milioni di euro in beni durevoli in fasi come quella che stiamo vivendo sia rischioso, ma il problema centrale riguarda un altro aspetto, quello di come affrontare la crisi, se “chiudendosi” o “rilanciando”. Per la nostra storia, per la nostra filosofia aziendale, abbiamo optato per la seconda soluzione. Una scelta che ci sta premiando nonostante le difficoltà: nel 2012 abbiamo aumentato il fatturato del 7% e puntiamo nel 2013 ad arrivare al 15%, anche se i margini sono più ridotti rispetto al passato. Se si guarda, oggi, alla realtà logistica del nostro

paese, si comprende facilmente che la “logistica tradizionale”, quella che spesso si confonde con il magazzinaggio o con il trasporto, non ha più molto senso. Di questo avevamo coscienza già dagli anni passati. Da qui l’investimento: per fare la “guerra” occorre avere in dotazione le “armi” giuste e le strutture giuste. Bisogna crescere in termini organizzativi. È quanto abbiamo fatto, correndo il rischio.

**QUALI CONSIDERA LE “ARMI GIUSTE”, PER RIPRENDERE LA SUA ESPRESSIONE?**

■ Premetto che per crescere bisogna adottare corrette strategie. Questo è un principio, ovviamente, valido sempre, ma in momenti di difficoltà, di debolezza del mercato, acquista molto più rilievo. La nostra strategia fondamentale, chiamiamola pure la nostra “mission”, è quella di stare sempre più vicino al cliente, di entrare sempre più nei suoi meccanismi, di essere un suo partner, di capire cosa gli è utile e anche cosa potrebbe essergli utile. In tutta franchezza, posso dire che oggi offriamo ai nostri clienti servizi del tutto nuovi, ai quali mai avremmo pensato anche poco tempo fa. Per fare questo, bisogna essere preparati, avere una profonda conoscenza e una specializzazione nei settori nei quali si opera, avere un sostegno forte dai sistemi informatici, sui quali, detto per





inciso, molto abbiamo investito, raggiungere un'eccellenza operativa e muoversi sul mercato con grande dinamismo e anche creatività.

**RIMANIAMO NEL CAMPO DELLE SPECIALIZZAZIONI. UNA DELLE VOSTRE È QUELLA DELLA LOGISTICA FARMACEUTICA E PARAFARMACEUTICA, CHE DERIVA ANCHE DAL FATTO CHE NEL TERRITORIO ROMANO DOVE OPERATE QUESTA INDUSTRIA È SEMPRE STATA UNA DI PUNTA. CHE GIUDIZIO DÀ DELL'ORGANIZZAZIONE LOGISTICA DEL SETTORE?**

■ Una bella domanda, alla quale rispondere compiutamente ci vorrebbe molto tempo. Sintetizzando, ci troviamo di fronte a un produzione farmaceutica in crescita sia per quanto riguarda le aziende straniere che operano in Italia sia quelle nazionali, forti specialmente per i prodotti generici e che lavorano anche per il mercato estero. I "destinatari" del farmaco sono poi tanti e frammentati: si va dagli ospedali, o meglio dai vari reparti degli ospedali, alle cliniche, dagli innumerevoli grossisti di varie dimensioni alle singole farmacie, infine al paziente, inteso come individuo. Non dimentichiamoci che tutto questo "mondo" dovrebbe girare nell'interesse di quest'ultimo. La distribuzione è del tutto particolare, vede in primo piano grandi multinazionali logistiche con la Dhl che fa la parte del leone. Ciò perché la polverizzazione delle consegne richiede grandi investimenti, una rete molto estesa di corrispondenti, capacità organizzative e la possibilità di riuscire a trasportare anche volumi molto



piccoli. Manca, in particolare nel Lazio, un "sistema" distributivo che faccia capo alla Regione, che realizzi centrali d'acquisto e magazzini centralizzati, che "metta in fila" gli ospedali, regolamentandone gli acquisti e gli ordini, che, in parole povere, costituisca un "polo del farmaco centralizzato". I risparmi sarebbero enormi, ma probabilmente troppi interessi, piccoli e grandi, verrebbero intaccati. E tutto resta più o meno immobile.

**VOI, CHE SIETE SPECIALISTI DEL SETTORE, COME VI CONFRONTATE CON QUESTO MONDO, COSÌ VARIEGATO E COMPLICATO?**

■ Lo ha già detto lei: con la specializzazione, che vuol dire in primis alta qualità del servizio. Cerchiamo di differenziarci, offrendo ai nostri clienti del settore, che sono in generale di medie dimensioni, a capitale prevalentemente italiano, tutti i servizi di cui hanno bisogno e anche, come in precedenza accennavo, altri aggiuntivi, che proponiamo e suggeriamo. Sul piano prettamente logistico, cerchiamo di gestire maggiori volumi ricercando economie di scala e diminuendo le movimentazioni, abbiamo abbassato i costi di gestione, migliorando l'efficienza. Per quanto riguarda i

nuovi servizi, cerchiamo di personalizzare al massimo il cliente, al quale offriamo la stampa dei bugiardini, la realizzazione del packaging e di ogni materiale di supporto. Organizziamo anche, ad esempio, su appositi supporti, la messa in mostra in farmacia di un particolare prodotto. Studiamo ogni modo per aumentare il nostro business: abbiamo vinto, per la prima volta dopo diversi tentativi, un appalto del Poligrafico dello Stato per stampare i bollini farmaceutici. Curiamo ogni particolare, ogni risvolto possibile sia a monte sia a valle della vita del farmaco. In un sistema come quello italiano dove il prezzo di listino di un farmaco è tra i più bassi d'Europa e poi il costo finale diventa il più alto c'è spazio per ritagliare economie. Noi cerchiamo di farlo, anche costruendo nuovi percorsi con i clienti, che nel tempo capiscono di cosa stiamo parlando. Un esempio: fino a poco tempo fa era difficile che una casa farmaceutica accettasse che sui mezzi venissero trasportati prodotti anche dei concorrenti, oggi è un fatto che viene visto in maniera diversa perché significa risparmiare. È una strada, quella della razionalizzazione, che va fatta insieme ai clienti. ■

## Quando innovare sembra un peccato...

**S**ul sito "Logistica del farmaco", recentemente è apparsa questa laconica notizia: "Attraverso una proposta di rielaborazione dei flussi logistici sanitari presentata nella regione Umbria alla fine del 2012, una nota azienda di logistica integrata regionale ha stimato una riduzione dei costi, rispetto alle attualità modalità, del 10% per un valore di oltre 20 milioni di euro. Tutto ciò semplicemente eliminando gli sprechi e le duplicazioni di attività. Razionalizzando le strutture esistenti è possibile ottenere riduzioni della spesa sanitaria oltre ogni possibile politica di spending review". Come dicevamo, una notizia laconica che sottolinea una verità ormai ben nota, almeno nel mondo della logistica, probabilmente meno nel mondo della politica, anche se alcune Regioni, come, ad esempio, il Veneto, la Toscana, l'Emilia, stanno facendo progetti e passi avanti concreti nella direzione auspicata dalla notizia che abbiamo pubblicato. Il problema è appunto che chi deve principalmente innovare i processi e i flussi sono le Regioni, che gestiscono il servizio sanitario, intorno a cui ruota la gran parte della logistica farmaceutica, basti pensare cosa rappresentano in questo

senso gli ospedali. Già due anni fa una ricerca della Sda Bocconi School of Management, condotta per conto della Ceva Logistics, società multinazionale logistica, fortemente impegnata in Italia nel settore farmaceutico, aveva sottolineato che attraverso una razionalizzazione della logistica sanitaria e all'introduzione di innovazioni sarebbe possibile ridurre i costi operativi, in particolare quelli legati all'utilizzo di tecnologie, alla gestione dei magazzini e delle risorse umane; ottenere benefici organizzativi connessi ai livelli di sicurezza e di qualità delle prestazioni (abbassando anche i margini di errore), alla standardizzazione dei servizi erogati, all'ottimizzazione della gestione sia delle risorse umane sia delle relazioni con i fornitori; arrivare a vantaggi finanziari dovuti all'ottimizzazione della gestione delle scorte. La ricerca ha anche individuato tra le aree di miglioramento quella di puntare sulla centralizzazione delle attività di magazzino. Infine, ha anche messo

in evidenza alcuni casi in cui le innovazioni nella gestione della logistica del settore hanno portato notevoli miglioramenti. Ne citiamo alcuni: l'Unità sanitaria locale di Forlì, tramite la sola esternalizzazione del trasporto dei dispositivi sanitari e dei pazienti ha risparmiato in un anno 950 mila euro; l'Ulss 8 di Asolo, in provincia di Treviso, attraverso l'esternalizzazione del magazzino centrale, ha ottenuto una riduzione delle scorte del 25%, pari a un milione di euro l'anno; l'Estav Centro della Regione Toscana è giunta, con la decisione di accentrare la gestione della logistica, a risparmiare sui costi gestionali 3,3 milioni di euro e a ridurre le scorte addirittura del 50%, risparmiando in un anno 30,5 milioni di euro. Si possono aggiungere altri esempi di introduzione di innovazioni e di modernizzazione del sistema logistico sanitario, oltre a quelli citati dalla ricerca. Ne segnaliamo uno per tutti.

In Romagna, è stato centralizzato, dal 2011, per quattro aziende sanitarie del territorio e per la Usl di Cesena, oltre ad altri servizi, come il laboratorio unico, il servizio di magazzino. In altre parole, dai 90 magazzini esistenti ne è stato fatto uno solo, moderno, cablato, costruito con il minor impatto ambientale possibile.

"Il processo di centralizzazione degli acquisti e dei sistemi distributivi si identifica quale fondamentale tassello di un generale progetto di business reengineering dell'intera catena di approvvigionamento. Oltre al superamento dei singoli magazzini, infatti, il progetto di centralizzazione degli acquisti delle cinque realtà sanitarie prevede anche l'unificazione degli uffici ordini, liquidazione fatture, gestioni anagrafiche dei beni, evitando così di duplicare localmente attività e riducendo conseguentemente i costi", si legge nella pubblicazione che presentava il progetto. La notizia che abbiamo citato all'inizio si chiudeva dicendo che si potrebbe risparmiare nel settore, evitando sprechi e duplicazioni, ben oltre quanto si possa fare con qualunque altro provvedimento. Invece, in generale, si continua a preferire alzare il costo dei ticket, scaricandolo sui cittadini e sui malati, che evitare gli sprechi. Che strano paese. ■





## Leader nella soddisfazione.

*Oltre 11.000 farmacie servite  
con oltre 130.000 spedizioni,  
in oltre 5.000 località italiane.*



## Specialisti nel mondo Grocery.

NUMBER 1 è l'operatore logistico italiano leader nel mondo Grocery che conosce perfettamente il vostro settore e aggiunge valore al vostro business.

La logistica secondo NUMBER 1 non è un pacchetto standard, ma un progetto realizzato su misura, in funzione delle reali esigenze di ognuno dei nostri partner.

**NUMBER 1, il nostro know-how per migliorare la vostra efficienza logistica.**

NUMBER 1 Logistics Group S.p.A - PARMA - Tel. 0521.692853 - log-group@number1.it



Supply Chain Innovation

# La sicurezza OM STILL



## Corsi di formazione per carrellisti.

Un utilizzo corretto e sicuro del carrello elevatore riduce i rischi di infortuni alla persone e danni alle merci, aumenta la produttività ed incrementa la vita della macchina stessa.

Il 12 marzo 2013 è entrata in vigore la nuova legislazione (Accordo Governo Regioni del 22 febbraio 2012 - D.Lgs 81/2008, articolo 73, comma 5) che rende obbligatorio il corso di abilitazione degli addetti alla conduzione dei carrelli elevatori.

OM STILL, da sempre all'avanguardia per soluzioni inerenti alla sicurezza, è in grado di garantire corsi carrellisti in linea con l'attuale legislazione.

first in intralogistics



**STILL**