



N°3 MARZO 2014 Euro 5.00

€uromerci



Giuliano De Grossoli

**AMMINISTRATORE
DELEGATO DEGROCAR
"OGGI, INNOVAZIONE
E VELOCITÀ SONO UN MUST"**

AUTOMOTIVE: LA CRISI HA COLPITO DURO

ITALIA ECONOMIA

**Produzione industriale:
prosegue l'altalena**

MEZZOGIORNO

**Le interdipendenze
sud-centro nord**

PRIMO PIANO

**La filiera logistica
del fotovoltaico**



La vostra supply chain non
ha mai avuto tanto valore.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

Il controllo della supply chain è un elemento chiave per la vostra crescita e la vostra redditività. Gefco progetta e implementa costantemente soluzioni logistiche integrate su scala internazionale. Per saperne di più, consultate il sito www.gefcoengineersyourproductivity.com

GEFCO

LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

EUROSTAT DECLASSA I NOSTRI PORTI

Ma ha tutti i torti?

EUROSTAT, L'UFFICIO STATISTICO DELL'UNIONE EUROPEA, IN UNO STUDIO SUI PORTI COMUNITARI HA "TRATTATO MALE" GLI SCALI ITALIANI: NON NE HA MESSO UNO TRA I PRIMI DIECI, HA DETTO CHE MANCANO DI COMPETITIVITÀ, CHE IL QUADRO È "FRAMMENTATO". FORTE E IMMEDIATA LA PROTESTA DEL PRESIDENTE DELL'ASSOPORTI, PASQUALINO MONTI, E DEL PRESIDENTE DELL'AUTORITÀ PORTUALE DI GENOVA LUIGI MERLO. SI È QUINDI APERTA ANCHE UNA POLEMICA SUI DATI: EUROSTAT AFFERMA CHE SONO QUELLI ISTAT, A LORO VOLTA DIVERSI DA QUELLI PUBBLICATI DALLE NOSTRE AUTORITÀ PORTUALI. SU TUTTO CIÒ C'È ANCHE DA RICORDARE COME LE INFORMAZIONI SULL'ATTIVITÀ PORTUALE DA NOI SIA MOLTO LENTA E "FUMOSA": AD ESEMPIO, SUL SITTO DELL'ASSOPORTI A TUTT'OGGI, RIGUARDO I TRAFFICI 2013 DEI NOSTRI SCALI, CI SONO SOLO QUELLI RIGUARDANTI I CONTAINER E I CROCIERISTI, MANCANO, AD ESEMPIO, I DATI SUL TRAFFICO FERROVIARIO, OLTRE A QUELLI SULLE MERCI IN GENERALE. AL DI LÀ DEI NUMERI (COME SAPPIAMO SEMPRE "DISCUTIBILI"), PERÒ, C'È UNA REALTÀ INCONTROVERTIBILE: EUROSTAT AFFERMA CHE "SI PASSA DA ROTTERDAM ANCHE PER ANDARE NELLA PARTE ORIENTALE DEL CONTINENTE, LA STRADA È PIÙ LUNGA, MA ANCHE PIÙ AGEVOLE". CIÒ PERCHÉ IL NOSTRO SISTEMA PORTUALE È "FRAMMENTATO", MANCA DI COLLEGAMENTI FERROVIARI, NON VA OLTRE UNA DIMENSIONE REGIONALE. COME DARE TORTO A UNA SIMILE CONSTATAZIONE? STIAMO DA DECENNI FAVOLEGGIANDO SULL'ITALIA "PIATTAFORMA D'EUROPA" E LA FERROVIA, CARTA VINCENTE DEI PORTI DEL NORD E STRUMENTO ESSENZIALE PER UN SERVIZIO INTERNAZIONALE, È ANDATA SEMPRE PIÙ "SPARENDO". QUANTI TRENI PARTONO VERSO IL NORD DA TARANTO, DA GIOIA TAURO? DA ANNI E ANNI SI DISCUTE AL SENATO LA LEGGE DI RIFORMA PORTUALE. SU COME SI STA PORTANDO AVANTI TALE LAVORO, LO STESSO MINISTRO DEI TRASPORTI LUPI HA DETTO RECENTEMENTE: "ATTENTI AD APPROVARE UNA LEGGE CHE È GIÀ VECCHIA". ABBIAMO OLTRE VENTI AUTORITÀ PORTUALI, MA SENZA ALCUNA REGIA (A DIFFERENZA DELLA SPAGNA). C'È QUALCUNO CHE POSSA AFFERMARE CHE "NON SIAMO FRAMMENTATI"?

EDIA EM

Il piacere della guida

quando
l'affidabilità
è tutto...



*Facilità di manovre senza sforzo ... controllo totale
Il nostro ultimo modello elettrico ha impostato un nuovo standard
per 'guidabilità' - il singolo fattore più importante della produttività.*

Di che cosa ti puoi fidare... ...veramente?

*In tutto il mondo dove il lavoro dipende da un carrello
elevatore, la gente si affida alla Mitsubishi.*

*Facendo parte di un gruppo industriale con una tecnologia
all'avanguardia, la Mitsubishi Forklift Trucks ha acquisito
una reputazione leggendaria per l'affidabilità dei suoi prodotti.*

Ogni carrello elevatore è costruito per continuare a lavorare

... giorno dopo giorno ... anno dopo anno ...

qualunque sia il lavoro ... qualunque siano le condizioni.

*Dietro il carrello Mitsubishi c'è una rete di concessionari esperti
e preparati. Con proposte interessanti come finanziamenti
a tasso agevolato siamo qui per aiutarvi. Oggi e domani.*



Per maggiori informazioni
su EDIA EM visitate:
edia-mitsubishi.com



DEGROCAR
insieme possiamo

Numero Verde 800 264 603

Oppure visita www.mitsubishicarrelli.com

Qualità | Affidabilità | Value For Money

 **MITSUBISHI
FORKLIFT TRUCKS**

VI SEGNALIAMO

Editore **SERDOCKS** S.r.l.
Via Cornalia 19 - 20124 Milano
tel. 02.669.1567
fax 02.667.142.45
redazione@euromerci.it

Redazione Milano
Via Cornalia 19 - 20124 Milano
tel. 02.669.1567 - fax 02.667.142.45
internet: www.euromerci.it
e-mail: redazione@euromerci.it

Redazione Roma
Via Panama 62 - 00198 Roma
tel. 06.841.2897 - fax 06.884.4824
Internet: www.euromerci.it
e-mail: redazione@euromerci.it

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

Sito www.euromerci.it
a cura di **Ornella Giola**
e-mail: ogiola@euromerci.it
cell.331.674.6826

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Mariarosa Mazzoleni
cell.335.532.7936
mazzolenimariarosa@gmail.com

Economia
**LE INTERDIPENDENZE
SUD-CENTRO NORD** **10**

Cover
**DEGRQCAR: LA VELOCITÀ,
OGGI, È UN "MUST"** **22**

Focus Automotive
**LA CRISI HA
COLPITO DURO** **32**

Focus Automotive
**CEVA: LA SOLUZIONE,
DIVERSIFICARE** **33**

Focus Automotive
**GEFCO: QUALITÀ
E INTERNAZIONALIZZAZIONE** **35**

Primo Piano
**LA CATENA LOGISTICA
DEL FOTOVOLTAICO** **42**

Ferrovia
**UN'IMPORTANTE INNOVAZIONE
NELLA NORMATIVA EUROPEA** **44**

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA **4**

NEWS **14**

DALLE AZIENDE **17**



LA VOSTRA CONTINUITÀ È NEI NOSTRI PIANI

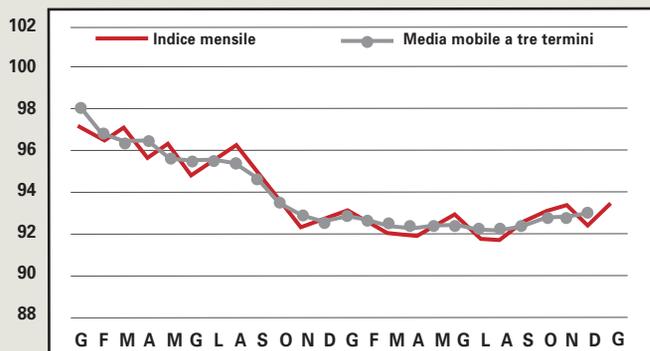
Certiquality per la Business Continuity,
l'Ambiente, la Qualità e la Sicurezza
delle aziende di trasporti,
logistica e magazzinaggio.
www.certiquality.it/logistica-trasporti

Italia: produzione industriale in altalena

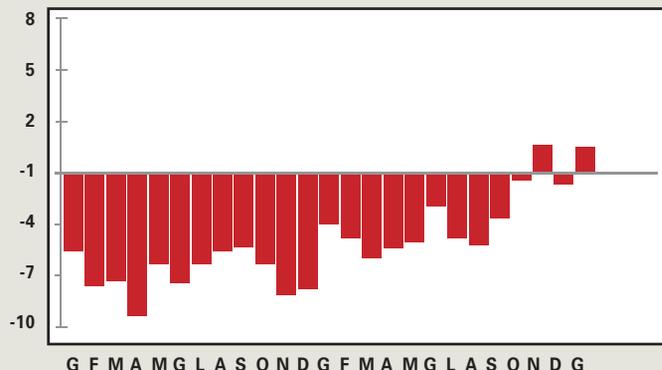
Produzione Industriale

Fonte: ISTAT

(gennaio 2012-gennaio 2014, indice destagionalizzato e media mobile)



(gennaio 2012-gennaio 2014, variazione % sullo stesso mese dell'anno precedente. Dati corretti per effetto del calendario)



Come si può vedere dal grafico a fianco, nel nostro paese sta continuando negli ultimi mesi un andamento altalenante della produzione industriale: a ottobre 2013, l'indice è calato notevolmente meno di quanto registrato a settembre su agosto; in novembre vi è stato il tanto atteso (due anni...) cambiamento di segno con un più 0,3% rispetto al mese precedente e un più 1,4% rispetto allo stesso mese del 2012; in dicembre si è tornati al segno meno sia in termini congiunturali (meno 0,9% sul mese precedente) sia in termini tendenziali, ossia su dicembre 2012. Gennaio 2014 ha segnato un'altra inversione di tendenza: l'indice è aumentato, rispetto a dicembre 2013, dell'1,0%, mentre nella media del trimestre novembre-gennaio è cresciuto dello 0,7% rispetto al trimestre immediatamente precedente. Corretto per gli effetti del calendario, a gennaio l'indice è aumentato in termini tendenziali, quindi su gennaio 2013, dell'1,4% (i giorni lavorativi sono stati 21 contro i 22 di gennaio dell'anno scorso). In particolare si sono registrati aumenti nei comparti dei beni intermedi (più 4,5%), dei beni strumentali (più 2,7%) e, in misura meno rilevante, dei beni di consumo (più 0,6%). Un calo marcato, invece, ha segnato il comparto dell'energia (meno 5,3%). Rispetto a gennaio 2013, i settori caratterizzati da una crescita più marcata sono stati la fabbricazione di mezzi di trasporto (più 12,0%), la metallurgia e la fabbricazione di prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti (più 9,6%), la fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di

Produzione industriale per settore di prodotti

(gennaio 2014, variazioni %)

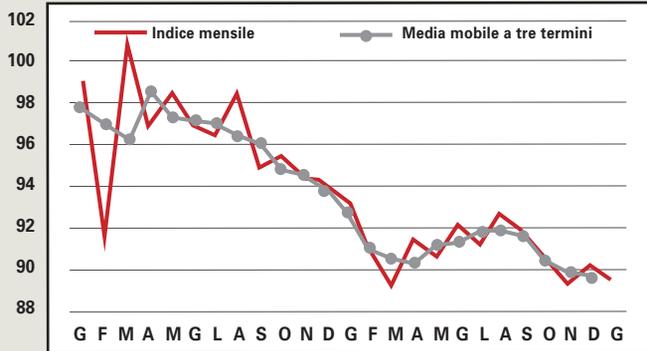
Fonte: ISTAT

Raggruppamenti principali di industrie	Dati destagionalizzati		Dati corretti per gli effetti di calendario
	Gen 14 Dic 13	Nov 13-Gen 14 Ago 13-Ott 13	Gen 14 Gen 13
Beni di consumo	+2,4	-0,5	+0,6
<i>Durevoli</i>	+2,6	+0,1	+3,5
<i>Non durevoli</i>	+2,3	-0,5	+0,2
Beni strumentali	+3,9	+1,1	+2,7
Beni intermedi	+0,4	+1,6	+4,5
Energia	-2,6	-0,8	-5,3
Totale	+1,0	+0,7	+1,4

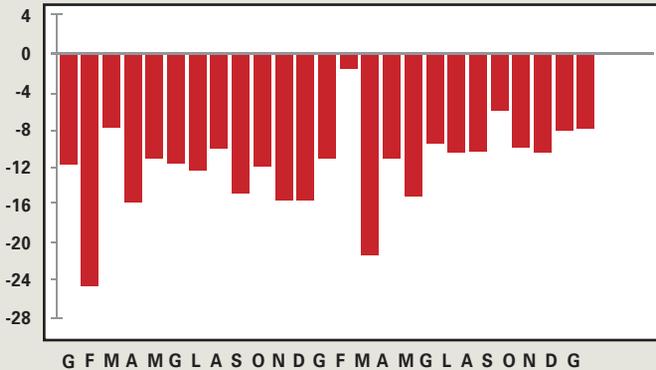
Produzione nelle costruzioni

Fonte: ISTAT

(gennaio 2012-gennaio 2014, indice destagionalizzato e media mobile)



(gennaio 2012-gennaio 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente. Dati corretti per effetto del calendario)



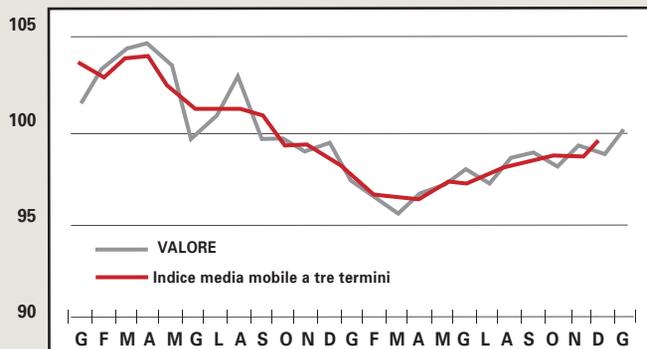
minerali non metalliferi (più 5,9%) e le altre industrie manifatturiere, riparazione e installazione di macchine e apparecchiature (più 3,8%). Tra i settori in calo, quelli che a gennaio registrano le diminuzioni tendenziali più ampie sono l'attività estrattiva (meno 6,5%), la fabbricazione di computer, prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi (meno 6,4%) e la fornitura di energia elettrica, gas, vapore (meno 5,6%). Male continua ad andare il settore delle costruzioni: sempre a gennaio l'indice è diminuito, rispetto a dicembre 2013, dell'1,4%, mentre nella media del trimestre novembre-gennaio ha registrato una flessione del 4,4% rispetto ai tre mesi precedenti. Su gennaio 2013 si è avuto un calo significativo dell'11,1%, calo reso ancora più grave dal fatto che a gennaio 2013, su gennaio 2012, era già stata registrata una flessione intorno al 10%.

In questo quadro di precarietà e di "volatilità" della produzione industriale, s'inserisce un dato positivo, anche se in maniera "leggera": nel gennaio scorso il fatturato dell'industria è aumentato dell'1,2% rispetto a dicembre, registrando incrementi del 2,4% sul mercato estero e dello 0,7% su quello interno. Nella media degli ultimi tre mesi, l'indice complessivo è cresciuto dello 0,9% rispetto ai tre mesi precedenti (più 1,0% per il fatturato interno e più 0,8% per quello estero), mentre, su gennaio 2013, il fatturato totale è cresciuto del 3,0%, con un aumento significativo del 6,7% sul mercato estero e dell'1,1% su quello interno. Ciò è avvenuto anche per il notevole au- ➤

Fatturato dell'industria

Fonte: ISTAT

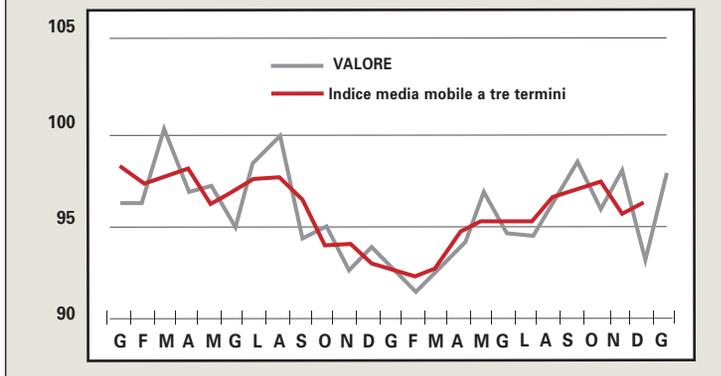
(gennaio 2012-gennaio 2014, indice destagionalizzato e medie mobili)



Ordinativi dell'industria

(gennaio 2012-gennaio 2014, indici destagionalizzati e medie mobili)

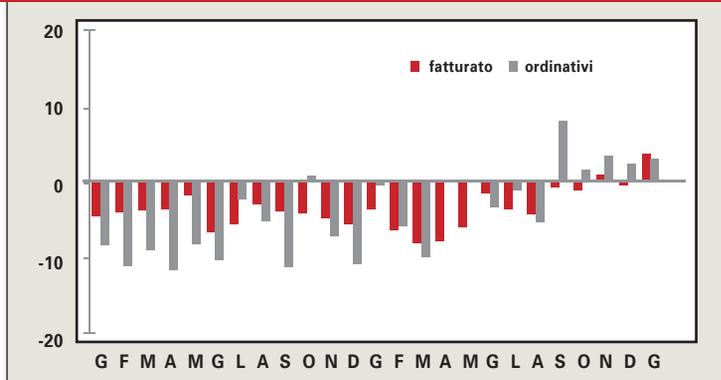
Fonte: ISTAT



Andamento fatturato e ordinativi

(gennaio 2012-gennaio 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

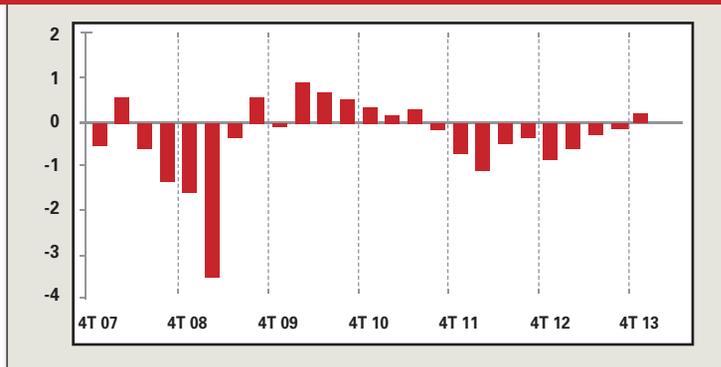
Fonte: ISTAT



Prodotto interno lordo

(variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT



mento (8,8%) che si è registrato nella fabbricazione di macchinari e attrezzature.

Meglio sta andando sul versante degli ordinativi: sempre nello scorso gennaio si è segnato un aumento sul mese precedente del 4,8% con incrementi del 6,4% degli ordinativi esteri e del 3,8% di quelli interni. Nel confronto con il mese di gennaio 2013, l'indice ha registrato un aumento del 2,6% (l'incremento più rilevante si è avuto nella fabbricazione di mezzi di trasporto, più 18,3%, mentre la flessione maggiore si è osservata nella fabbricazione di apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche, meno 8,1%). Il dato relativo a mezzi di trasporto conferma il miglioramento registrato negli ultimi mesi (a partire da dicembre 2013) nel settore delle automobili. Conferma questo miglioramento anche l'aumento che si è registrato in gennaio delle vendite di auto verso gli Stati Uniti. Globalmente, le vendite all'estero di autoveicoli sono aumentate di ben il 17,3%, testimonianza, appunto, di un inizio di "rivalizzazione" di tale settore, che è stato a lungo in piena crisi e che è molto importante per l'industria italiana, in quanto interessa un'ampia gamma di imprese, di diverse dimensioni, che lavorano nell'indotto.

In generale, soffermandosi sull'import-export, gennaio ha "mostrato la corda": rispetto al mese precedente si è rilevata una flessione per entrambi i flussi commerciali, meno 1,6% per l'import e meno 1,5% per l'export (con una contrazione delle vendite sia verso l'Unione europea, meno 1,7%, sia verso i paesi terzi, meno 1,2%). ■



THE ECONOMIST

Il paradosso della crescita

I mercati azionari dei paesi emergenti, nel corso del tempo, hanno vissuto momenti diversi e sono stati più o meno "di moda". Ad esempio, sono stati abbandonati alla fine degli anni '90 con le crisi dell'Asia e della Russia per poi recuperare e garantire ricavi doppi nella prima decade del 21° secolo. Dal 2010, comunque, le loro performance sono state peggiori di quelle registrate nei paesi avanzati. Gli argomenti in favore di un investimento in una borsa di un paese emergente sono sempre stati gli stessi: queste economie hanno mediamente una crescita più rapida di quelle fatte segnare nel mondo "ricco" e un peso, a livello mondiale, in-



feriore nel campo degli indici azionari di quello che hanno riguardo al Pil. Un recente studio della banca Credit Suisse ha però sottolineato che non esiste un raccordo automatico tra crescita economica pro

capite e ritorni positivi degli investimenti in borsa. In effetti, lo studio ha calcolato che se si fossero fatti investimenti azionari nei paesi con la crescita più rapida, nel periodo 1972-2013, si sarebbero ottenuti guadagni del 14% l'anno, mentre se l'investimento fosse stato fatto in mercati azionari di paesi con la crescita più lenta il guadagno sarebbe stato notevolmente migliore. Il mercato azionario, inoltre, non è una perfetta rappresentazione di un'economia: imprese di successo possono avere proprietari privati e non essere quotate in borsa, altre importanti società possono essere di proprietà dello Stato, come accade in Cina. Infine, altre imprese in forte crescita possono mettere sul mercato nuove azioni e quindi gli azionisti esistenti possono non beneficiare degli alti profitti. Lo studio Credit Suisse pone anche in evidenza che, dal 1900 al 2013, nei 21 paesi di cui è stato in grado di reperire i dati, i dividendi azionari sono calati in media dello 0,1% l'anno, mentre nello stesso periodo il Pil è cresciuto mediamente del 2,8%. C'è da aggiungere che le borse emergenti sono più rischiose e volatili e perciò gli investitori chiedono ritorni più alti. Obiettivo difficile: Credit Suisse nota che negli ultimi cinque anni la globalizzazione ha aumentato l'integrazione sia dei mercati azionari sia delle economie. ■

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI

 **CLASS** S.p.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

Come affrontare il problema credito

Negli ultimi anni l'attenzione verso la gestione del capitale circolante e dei flussi finanziari nelle Supply Chain è cresciuta notevolmente. La crisi economico-finanziaria del 2008 ha provocato una drammatica riduzione dell'erogazione del credito. Contestualmente, i tempi di pagamento in Italia sono progressivamente aumentati, con il conseguente impatto sulla necessità di circolante e sulla stabilità delle filiere del nostro paese. In questo contesto, si fanno strada le soluzioni di Supply Chain Finance, un insieme di modelli innovativi che consentono di far leva sull'esistenza di specifiche relazioni di supply chain per controllare e ottimizzare il capitale circolante. Whirlpool Europe ha adottato una soluzione di Reverse Factoring digitalizzato, basato su una piattaforma attraverso cui i fornitori selezionati possono cedere le fatture "approve" per ottenere pagamenti anticipati. Ferrara Food ha ridotto gli squilibri di circolante operativo netto attraverso una Camera di compensazione. Rhiag ha avviato un progetto di Vendor Managed Inventory per alcune linee di prodotto con 110 dei principali clienti. Sono alcuni esempi di soluzioni di Supply Chain Finance, affrontati nella prima Ricerca dell'Osservatorio Supply Chain Finance della School of Management del Politecnico di Milano (www.osservatori.net), presentata nel convegno "Supply Chain Finance: nuove opportunità di collaborazione nella filiera", che si è tenuto recentemente all'Auditorium di Palazzo Lombardia.

In Italia, dal 2008 a oggi, si è assistito a una restrizione nei criteri di concessione del credito e un peggioramento nei rating finanziari delle imprese, con le sofferenze dei crediti alle imprese salite dal 3% del 2008 al 12% nel 2013. L'erogazione di credito si è drammaticamente ridotta e nel 2013 ha mostrato un'ulteriore contrazione del 6% su base annua. Sono cresciuti i tassi di interesse, attualmente circa 1,5 punti percentuali superiori a Germania e Francia, circa un punto più della media euro. Si sono allungati i tempi di pagamento, sia da parte della pubblica amministrazione sia nel settore privato. Il "cash-to-cash-cycle" negli ultimi nove anni è salito con un tasso di crescita medio annuo del 20%, passando da 6,2 giorni medi nel 2003 a 31,4 giorni nel 2012. È cresciuto il

fabbisogno finanziario per sostenere il capitale circolante, in un circolo vizioso in cui il ritardo nei pagamenti di un cliente si riverbera lungo la catena dei fornitori. Così la debolezza di un attore della filiera diventa fonte di rischio anche per tutti gli altri, comprese le imprese più robuste. In questo scenario, oggi è necessario identificare soluzioni innovative che permettano di gestire in modo congiunto e strutturato gli aspetti finanziari e quelli di supply chain. Il Supply Chain Finance consente di agevolare l'accesso al credito, migliorando le condizioni finanziarie e consentendo di estenderlo anche a soggetti più deboli della filiera. Garantisce un minore costo del credito, perché l'accesso a un maggior numero di informazioni di qualità contribuisce a calcolare con maggiore affidabilità i rating di rischio e ridurre i costi operativi con cui si valutano le operazioni di finanziamento. Permette una riduzione del fabbisogno complessivo, grazie a una gestione collaborativa che riduce il capitale circolante o lo redistribuisce in modo ottimale in base alle capacità finanziarie dei diversi attori della filiera.

"Il Supply Chain Finance costituisce una possibile risposta alle difficoltà del contesto attuale e alle grandi sfide per il prossimo futuro, aprendo nuove opportunità per tutti gli attori coinvolti - ha affermato Alessandro Pereggo, co-responsabile scientifico dell'Osservatorio Supply Chain Finance - Gli istituti finanziari possono assumere un ruolo di leadership nel rilancio economico del paese, diventando veri e propri partner di filiera. I fornitori di soluzioni e servizi di b2b Integration possono estendere la propria sfera di competenza anche sulle leve finanziarie. Le associazioni e gli aggregatori di imprese possono diventare promotori e facilitatori del Supply Chain Finance, permettendo anche alle Pmi di conseguire benefici altrimenti inaccessibili. E le imprese 'leader di filiera', come i system integrator o i grandi distributori, hanno l'opportunità di creare valore per le loro supply chain di riferimento".

"Laddove la singola Pmi non ha mezzi e opportunità di innovare 'da sola', l'impresa leader di filiera può lanciare in collaborazione con il sistema finanziario progetti che coinvolgano un ampio numero di soggetti di tutte le dimensioni, permettendo di ottenere benefici significati-

vi e diffusi” ha aggiunto Stefano Ronchi, co-responsabile scientifico dell’Osservatorio.

Sono tre le categorie di soluzioni di Supply Chain Finance, in base alle loro caratteristiche: quelle “tradizionali” di finanziamento del capitale circolante, quelle “innovative” e quelle di collaborazione tra partner di filiera, finalizzate all’ottimizzazione del capitale circolante immobilizzato nelle scorte. Le tecnologie ICT sono spesso un fattore abilitante,

perché consentono di gestire operativamente una grande mole di informazioni. La digitalizzazione dei processi di business, interni e di supporto alle relazioni permette di erogare con maggior efficienza modelli tradizionali di finanziamento e può abilitare forme di accesso al credito innovative. Nelle soluzioni tradizionali le piattaforme informatiche di integrazione e comunicazione dei dati aumentano il controllo e rendono più efficienti i processi transazionali, riducendo i costi. E la tecnologia diventa un fattore abilitante delle soluzioni innovative e di collaborazione, senza cui non si potrebbero gestire processi complessi in tempo reale.

I modelli innovativi di finanziamento sono ancora poco presenti sul mercato italiano, mentre all’estero spicca il dinamismo del mondo anglosassone, in particolare del Regno Unito. Questi strumenti richiedono generalmente un elevato grado di digitalizzazione. Rientrano all’interno di questa classe quattro strumenti principali:

- Dynamic Discounting: attraverso una piattaforma IT, il cliente propone al fornitore un pagamento anticipato in cambio di uno sconto sul valore nominale della fattura proporzionale ai giorni di anticipo: è massimo nel ca-



so di pagamento pronta cassa e diminuisce linearmente ogni giorno;

- Reverse Factoring evoluto: simile al Reverse Factoring, sfrutta la fatturazione elettronica e le piattaforme cloud per anticipare le fatture in modo flessibile, riducendo il rischio e il costo dell’operazione grazie a una maggiore condivisione di informazioni tra le imprese coinvolte e l’istituto finanziario;

- Camera di compensazione: un’evoluzione ed estensione del Reverse Factoring, con cui un attore terzo (tipicamente un istituto finanziario) sfrutta la visibilità su uno o più rami di una filiera per raccogliere informazioni sulle transazioni commerciali di un insieme di imprese, per permettere il finanziamento dei flussi finanziari di cui è garante;

- Anticipo fattura extrabancario: un modello alternativo di anticipo fattura, in cui un fornitore richiede un anticipo su una fattura emessa e approvata. L’anticipo è fornito da una terza parte (imprese, banche, pubblica amministrazione, privati) con disponibilità di capitali. Nelle applicazioni di tale modello, le fatture vengono caricate su una piattaforma cloud (un “marketplace” di fatture commerciali) per una vera e propria asta tra gli acquirenti. ■

Le interdipendenze sud-centro nord

Nell'ultimo numero di Euromerci (n. 1-2 gennaio/febbraio 2014, pag. 8), concludevamo un servizio intitolato "Se il Mezzogiorno muore" sottolineando che "L'Italia, se vorrà imboccare la strada della ripresa, dovrà farlo con il Mezzogiorno". Questo perché, come scrivevamo, "senza stimolare la crescita dei sistemi locali meno dinamici non è possibile assicurare uno sviluppo sostenuto e duraturo ai territori più avanzati. Soprattutto va contrastato uno sviluppo 'duale' che persegua in maniera strutturale il sottosviluppo di

interaree". L'esigenza di superare la visione solo dualistica, come fossero due entità separate, del rapporto sud-nord Italia, è stata sottolineata nella ricerca "L'interdipendenza economica e produttiva tra il Mezzogiorno e il nord Italia", svolta dal centro Studi e Ricerche per il Mezzogiorno-SRM, in collaborazione con Prometeia, e presentata in un convegno a Napoli.

Svolgendo la sua relazione, il direttore generale di SRM Massimo Deandrei si è soffermato su un punto vitale delle problematiche socioeconomiche poste al centro

IL CONVEGNO

Nella sala delle assemblee del Banco di Napoli, nella storica via Toledo, nel cuore della città partenopea, si è tenuto il 18 marzo il convegno organizzato dal centro Studi e Ricerche per il Mezzogiorno-SRM dedicato alla presentazione della ricerca, condotta in collaborazione con Prometeia, sulle interdipendenze economiche tra il nord e il sud del nostro paese. Nell'ambito del convegno vi è stata anche una tavola rotonda sul tema "Filieri nazionali e potenzialità delle industrie del sud". "Occorre concentrarsi sulla necessità di uno sviluppo economico complessivo dell'intero 'sistema nazionale' che sappia valorizzare le vocazioni e le tipicità delle sue singole aree macro-regionali in una logica di mutuo interesse per il paese", ha sottolineato Massimo Deandrei, direttore generale di SRM. Sulla stessa linea il professor Gian Maria Gros-Pietro, presidente del consiglio di gestione di Intesa Sanpaolo: "Il convegno di oggi sottolinea quanto sia fondamentale presidiare il vantaggio comparato espresso dal territorio e fondato su esperienze e competenze costruite in decenni di attività. Sappiamo che il valore aggiunto nazionale incorporato nelle esportazioni è elevato e questo significa che, se il Mezzogiorno esporta, e cresce, crea valore aggiunto per tutto il paese. Inoltre, la presenza di una rete di interconnessioni tra il centro-nord e il sud ci consente di superare le visioni dualistiche e di sostenere la visione di una ripresa economica strettamente connessa al rilancio del Mezzogiorno". Maurizio Barracco, presidente del Banco di Napoli ha aggiunto: "La vera sfida del Mezzogiorno per i prossimi anni è quella di saper utilizzare in modo efficace i fondi strutturali europei usandoli come volano per tre priorità su cui far convergere gli sforzi di tutti gli operatori economici: investire nelle infrastrutture a sostegno delle imprese, ad esempio migliorando l'efficienza della logistica portuale; sostenere ed estendere i processi di innovazione e internazionalizzazione già in atto in una parte dell'imprenditoria del Mezzogiorno; guardare con maggiore convinzione alle potenzialità del bacino del Mediterraneo. I dati positivi sull'export delle imprese campane, ad esempio, ci indicano che molti imprenditori sono già proiettati con successo in questa dimensione. Oggi - forse più che in passato - ci sono le condizioni, se saremo capaci e competitivi, per cogliere questa sfida". Franco Gallia, direttore generale del Banco di Napoli, ha chiesto che vi sia un "approccio" nuovo, a livello sia politico sia economico, riguardo le tematiche dello sviluppo meridionale: "Il modello di sviluppo italiano si è storicamente basato sulla stretta interdipendenza tra imprese nei territori da nord a sud. Noi siamo convinti della potenzialità delle imprese nel Mezzogiorno, ma occorre essere consapevoli, e la ricerca di SRM lo mette bene in evidenza, che ci vuole un approccio nuovo in quanto il contesto di riferimento è in continua evoluzione. Occorre uno sforzo comune, 'integrato' e 'unitario', che permetta al sistema imprenditoriale di superare i vincoli che ne condizionano la crescita e al sistema creditizio di dare assistenza e sostegno almeno su tre direttrici fondamentali: lo sviluppo del business internazionale, la crescita dimensionale e dell'innovazione, il rafforzamento delle vocazioni settoriali".

della ricerca: “Con questa ricerca si vuole offrire una riflessione sulla necessità di superare la visione solo dualistica del rapporto nord-sud a beneficio di una maggiore consapevolezza delle interdipendenze esistenti. Il Mezzogiorno ‘importa’ risorse per il 30% dal centro nord che a sua volta ne ‘importa’ per il 25% dal Mezzogiorno. Per ogni investimento nel sud si attiva una rilevante quota di produzione al centro nord. Se a questo aggiungiamo che settori industriali importanti per il nostro paese, come automotive, aeronautico e agroalimentare, hanno nel Mezzogiorno un peso in termini di fatturato, export e occupati molto rilevante per le rispettive filiere, si capisce pienamente che il rilancio dell’economia del Mezzogiorno è una condizione essenziale per la ripresa dell’intero paese”. In altri termini, la ricerca si è posta l’obiettivo di guardare all’economia del Mezzogiorno non solo in una logica di confronto statistico con le altre regioni d’Italia ma soprattutto per capire quale sia l’apporto delle regioni meridionali nel processo produttivo nazionale e nella creazione di ricchezza.

Dalla ricerca emergono 10 punti chiave che di seguito sintetizziamo:

1. Sia il centro nord sia il Mezzogiorno sono largamente dipendenti - in termini di scambi di beni e servizi - l’uno dall’altro per soddisfare le proprie esigenze produttive. Il Mezzogiorno “importa” risorse per il 30,3% delle sue esigenze dal centro nord (il 6,6% dall’estero, la produzione interna è pari al 59,1%, il restante 4% sono imposte nette) mentre il centro nord “importa” risorse per il 25,1% delle sue esigenze dal Mezzogiorno (il 8,9% dall’estero, la produzione interna è pari al 63,2%, le imposte nette sono il 2,8%).
2. Per ogni 100 euro di investimenti effettuati nel Mezzogiorno si verifica un “effetto dispersione” a beneficio del centro nord pari a 40,9 euro. Mentre viceversa per ogni 100 euro di investimenti effettuati nel centro nord si

La crisi nel Mezzogiorno

(variazioni 2007-2013)

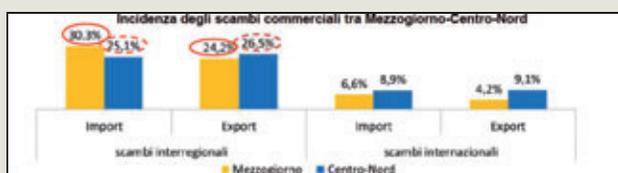
Fonte: SRM



Scambi commerciali

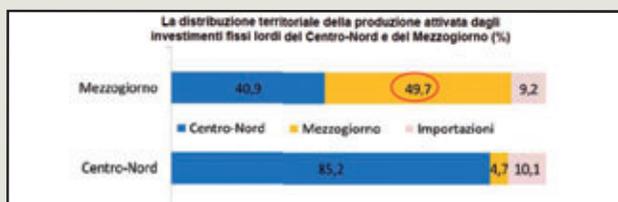
(incidenza % di quelli tra Mezzogiorno-Centro-Nord)

Fonte: SRM



Effetti degli investimenti (distribuzione territoriale della produzione attivata da investimenti del centro-nord e del Mezzogiorno)

Fonte: SRM



verifica un effetto dispersione a beneficio del Mezzogiorno pari a 4,7 euro.

3. L’elevato “effetto dispersione” del Mezzogiorno (in confronto a quello del centro nord) ha una duplice valenza:

è un indice negativo in quanto evidenzia come il tessuto economico e produttivo del Mezzogiorno - data la minore densità imprenditoriale rispetto al centro nord - non sia pienamente in grado di internalizzare gli effetti degli investimenti;

per converso però - spostando l’attenzione dal solo Mezzogiorno al “sistema paese” - questo significa che un investimento effettuato nel Mezzogiorno ha una rilevante ricaduta positiva sul resto del paese alimentando la domanda.

>

Scorcio del lungomare di Napoli. Nel Mezzogiorno la "filiera del mare", dalla logistica allo shipping, produce un valore aggiunto che copre il 33% del dato nazionale del settore

La dimensione degli effetti di spillover interregionale (ossia il fenomeno per cui un'attività economica volta a beneficiare un determinato settore o una determinata area territoriale produce effetti positivi anche oltre tali ambiti) di variazioni della domanda e della produzione localizzate in una regione è un indicatore importante per misurare il grado di integrazione tra le regioni, ma anche gli effetti di variazioni nella domanda complessiva. Le regioni con maggiore effetto spillover del Mezzogiorno sono la Lombardia, l'Emilia Romagna e il Veneto.

4. Se abbiamo visto che l'effetto dispersione degli investimenti nel Mezzogiorno è pari a circa il 40%, questo significa che (dedotto l'effetto dispersione verso l'estero pari a circa il 10%) per ogni 100 euro di investimenti nel Mezzogiorno si trattengono/attivano 50 euro di produzione. C'è quindi una capacità di creazione endogena di ricchezza che non va sottovalutata e su cui basarsi per il rilancio di questa economia.

5. Al di là della media indicata sopra, ci sono settori dove la quota trattenuta è maggiore (cioè l'effetto dispersione è minore). Si evidenzia dall'analisi una capacità di trattenere maggiormente gli effetti degli investimenti nei



settori non manifatturieri. Infatti, la quota trattenuta è particolarmente elevata nel comparto dell'energia e delle costruzioni (76,8%), seguono il comparto dell'agricoltura (52,6%) e quello della pubblica amministrazione e dei servizi alle famiglie (51,5%).

6. Tuttavia, anche all'interno del comparto manifatturiero vi sono filiere dove gli investimenti attivano una quota di produzione interna al Mezzogiorno molto significativa. Tra questi, ad esempio, i settori automotive, aerospazio, logistica e trasporti. Un minor effetto di attivazione si ha invece in altri settori: nell'alimentare, e ancor di più nel tessile, il Mezzogiorno continua ad essere "terzista" ciò significa che attivare la domanda in questi settori ha un maggior effetto distributivo a livello nazionale e quindi una capacità di trasferimento molto elevata.

7. Guardando poi non più al grado di interdipendenza, ma al "peso" che queste filiere industriali hanno nel Mezzogiorno in termini di valore aggiunto, fatturato e occupazione rispetto al totale nazionale, si rileva come automotive, aerospazio, agroalimentare (i settori delle "3A") e la filiera dell'economia del mare (dalla logistica allo shipping) diano un rilevante contributo all'intero sistema economico nazionale (la filiera aeronautica genera nel Mezzogiorno circa il 31,5% del valore aggiunto nazionale e occupa circa 13 mila addetti, il 40% del dato nazionale; la filiera automotive rappresenta il 25% del pil settoriale nazionale; quella agroalimentare nel Mezzogiorno ha un valore aggiunto di circa 16 miliardi di euro, pari al 30% del dato nazionale; la "filiera del mare" ha un valore aggiunto di 13,9 miliardi di euro, pari ad oltre un terzo del dato nazionale con un peso sull'economia interna del 4,3%, contro il 2,9% dell'Italia). In quest'ultima



Nel settore agroalimentare il Mezzogiorno "conta" per il 30% sul dato globale nazionale



Per ogni 100 euro investiti nel Mezzogiorno, si verifica un "effetto dispersione" di circa 41 euro a favore del centro nord

filiera le imprese sono oltre 87 mila e pesano per il 41,42% sul dato nazionale e gli addetti sono oltre 300 mila con un peso del 5,4% sull'economia interna.

8. La forza di queste filiere e meta-distretti "interconnessi" risiede inoltre anche nella spiccata tendenza all'internazionalizzazione. La componente di export - so-

prattutto nei settori delle "3A" e della logistica e trasporti - infatti è significativa per tutto il paese e contribuisce in modo rilevante al valore internazionale delle nostre produzioni. Ad esempio, la "filiera del mare" rappresenta circa il 21% dell'export del settore a livello nazionale

9. Da qui deriva l'importanza del Mezzogiorno nella complessa rete di relazioni interaziendali e intra-regionali per lo sviluppo economico nazionale.

10. Le strategie: più sostegno al manifatturiero nel Mezzogiorno, usare bene la leva dei fondi strutturali europei, valorizzare la centralità nel Mediterraneo come vocazione geo-economica. La ripresa economica in Italia passa dal rilancio del Mezzogiorno. ■



Leader della logistica e del trasporto dei prodotti a temperatura controllata

STEF 
RIGHT TIMING, RIGHT TEMPERATURE

2013: esportazioni stazionarie rispetto al 2012

Nel 2013, secondo i dati Istat, le esportazioni italiane sono rimaste stazionarie (si registra sul 2012, infatti, un aumento dello 0,1%). Su questo dato ha inciso in maniera significativa il rallentamento dell'export di prodotti energetici in primo luogo dalla Sicilia e dalla Sardegna, che rispettivamente segnano sul 2012 un meno 14,8% e un meno 15,5%. Al netto della componente energetica, ossia dei prodotti petroliferi raffinati, il calo dell'Italia insulare si ridurrebbe di oltre 6 punti percentuali. Esaminando il risultato globale dell'export nazionale, è da sottolineare che il risultato rappresenta la sintesi di dinamiche territoriali divergenti: l'Italia nord-orientale registra una crescita importante (più 2,4%) cui segue, in misura meno intensa, l'incremento delle vendite all'estero della ripartizione nord-occidentale (più 0,6%), mentre l'Italia centrale perde uno 0,7% e, come detto, flettono notevolmente l'Italia meridionale (meno 4,1%) e insulare (meno 15,0%). In particolare, nel quarto trimestre del 2013, rispetto ai tre mesi precedenti, le vendite di beni sui mercati esteri risultano in diminuzione per l'Italia nord-occidentale (meno 1,0%), nord-orientale e centrale (meno 0,6% per entrambe), mentre le regioni meridionali e insulari conseguono una rilevante espansione (più 4,1%). La crescita congiunturale delle regioni meridionali e insulari risente della forte instabilità della componente energetica, che ha segnato



I prodotti farmaceutici, in primo luogo di provenienza da Lazio e Marche, hanno contribuito a sostenere l'export italiano nel 2013

una ripresa nell'ultima parte dell'anno. Le regioni che hanno contribuito a frenare l'espansione dell'export nazionale nel 2013 sono state Sardegna (meno 15,5%), Sicilia (meno 14,8%), Puglia (meno 10,4%), Liguria (meno 6,2%) e Toscana (meno 3,6%). Tra quelle che hanno fornito invece un contributo positivo si sono segnalate Marche (più 12,3%), Piemonte (più 3,8%), Veneto (più 2,8%), Emilia-Romagna (più 2,6%). Nel 2013, a livello di merceologie, hanno segnato risultati positivi le vendite sui mercati esteri di autoveicoli dal Piemonte, di arti-

coli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici dal Lazio e dalle Marche e di macchinari e apparecchi nca dall'Emilia-Romagna. Nello stesso periodo, la contrazione delle vendite di metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti, dalla Toscana e dalla Lombardia e, ripetiamo, di prodotti petroliferi raffinati da Sicilia, Sardegna e Lazio hanno contribuito a frenare l'export nazionale.

Export per aree territoriali (gennaio-dicembre 2013, variazioni % e valori)

Fonte: ISTAT

RIPARTIZIONI TERRITORIALI	DATI GREZZI		DATI DESTAGIONALIZZATI (a)	
	MILIONI DI EURO gen.-dic. 2013	VARIAZIONI % gen.-dic. 2013 Giu.-Ago 2013	MILIONI DI EURO IV trimestre 2013	VARIAZIONI % IV trimestre 2013 III trimestre 2013
Italia nord-occidentale	156.457	0,6	39.709	-1,0
Italia nord-orientale	121.929	2,4	30.829	-0,6
Italia centrale	64.121	-0,7	15.904	-0,6
Italia meridionale	25.971	-4,1		
Italia insulare	16.540	-15,0	11.020	4,1
Province non specificate	4.837			
Italia	389.854	-0,1		

Un Cargo Community System per l'aeroporto di Malpensa

Si è conclusa la prima fase del progetto per la realizzazione di un Cargo Community System per l'aeroporto di Malpensa. Il progetto intende verificare la possibilità di dotare lo scalo lombardo di una piattaforma informativa che consenta la trasmissione telematica e la condivisione dati tra i diversi soggetti della filiera del cargo aereo: agenti, dichiaranti doganali, handler e vettori. Il progetto ha preso l'avvio dalla firma, avvenuta nel dicembre scorso, di un protocollo d'intesa tra Regione Lombardia, Sea e Associazione nazionale agenti e mediatori d'affari-Anama. I benefici della messa a punto di una tale piattaforma sono molteplici: informatizzazione dei processi, snellimento delle procedure, tempi più celeri, riduzione dei costi. Inoltre il sistema costituirà uno strumento di costante monitoraggio del processo di filiera e garantirà trasparenza per l'individuazione delle responsabilità e darà certezze nelle fasi operative. A seguito della firma del protocollo, è stato creato un coordinamento tecnico scientifico che oltre ai firmatari ha coinvolto anche rappresentanze associative degli handler, dei vettori e dei dichiaranti doganali. Il gruppo di lavoro, coordinato da esperti del Politecnico di Milano, come dicevamo all'inizio, ha concluso la prima fase dei lavori, giungendo alla definizione di un disegno globale del sistema e all'individuazione del nucleo principale dei servizi da fornire. >



A pallet is Red



Red is a pallet

A Udine incontro tra Regione e Federtrasporti

La presidente della Regione Friuli Venezia Giulia Debora Serracchiani ha incontrato a Udine il presidente Emilio Pietrelli e il direttore Fabrizio Ossani del gruppo Federtrasporti. Al centro dei colloqui le problematiche dell'autotrasporto con particolare attenzione alle peculiari condizioni in cui il settore opera nelle regioni di confine, e quindi specificamente nel Friuli Venezia Giulia. Nel corso dell'incontro sono state esaminate alcune criticità più attuali, quali le problematiche del personale di guida e del cabotaggio, che, assieme ad altri fattori, incidono pesantemente sulla competitività dell'autotrasporto italiano, con effetti drammatici sulle aree più prossime al confine. Secondo la Serracchiani, "il semestre italiano di presidenza dell'Unione europea potrà essere un'occasione importante per correggere comportamenti che rappresentano una vera e propria concorrenza sleale e a questo fine sarà opportuno chiedere per tempo al governo di intervenire". "All'origine di tutte queste problematiche - ha aggiunto Pietrelli - c'è un'evidente differenza di costi gestionali per le imprese dei diversi paesi che finisce per creare una corsa al ribasso che impoverisce la professionalità dell'autotrasporto e abbassa gli standard di sicurezza. È quindi urgente elaborare proposte utili ad armonizzare i costi. Anche se troppo spesso in Europa scontiamo come paese la difficoltà a presentarci con posizioni unitarie, per correre ognuno dietro le proprie differenti idee". I rappresentanti del gruppo Federtrasporti, che hanno anche tratteggiato alcune proprie iniziative che coinvolgono il territorio del Friuli Venezia Giulia, hanno

chiesto alla Regione di fornire un supporto informativo sugli strumenti normativi tesi a favorire le aggregazioni.

Tecnologia e sicurezza stradale

Tecnologia e sicurezza stradale: due temi sempre più connessi come conferma una nuova iniziativa della Fondazione Ania e del gruppo Federtrasporti, attraverso la società Federservice (che all'interno del gruppo si occupa di servizi assicurativi, formativi, editoriali). Per contrastare incidenti e truffe assicurative è partito un progetto pilota che prevede l'installazione su duemila veicoli - circa il 40% del parco veicolare del gruppo - di una piccola telecamera (chiamata Roadscan) dotata di accelerometro e localizzatore Gps, che diventa a tutti gli effetti un testimone in grado di ricostruire un incidente in maniera oggettiva. Con questo progetto, il primo del genere in Europa nel mondo del trasporto pesante, il gruppo Federtrasporti reputa di ottenere un prezioso aiuto in quel pluriennale percorso verso la riduzione degli incidenti. Un esperimento simile è stato già condotto dalla Fondazione Ania sui bus che svolgono il servizio urbano in alcune città d'Italia. L'idea del progetto sviluppato con Federtrasporti, è quella di monitorare ciò che accade anche in ambito extra urbano. "Nel periodo in cui abbiamo monitorato i bus - spiega Umberto Guidoni, segretario generale della Fondazione - abbiamo rilevato caratteristiche ricorrenti nei sinistri che riguardano i mezzi di trasporto pubblico urbano. In molti casi, ad esempio, abbiamo rilevato che gli incidenti sono dovuti a momenti di distrazione degli autisti. Con questo esperimento, vogliamo capire quali siano le cause più ricorrenti che provocano gli incidenti stradali in cui sono coinvolti i mezzi di trasporto pesante. I roadscan, inoltre, consentono di ricostruire le dinamiche dei sinistri, attribuendo le giuste responsabilità. I dati che si ricavano da queste osservazioni, costituiscono un'ottima base per la formazione degli autisti". Va sottolineato che le telecamere agiscono nel totale rispetto della privacy e, oltre a garantire la ricostruzione in maniera oggettiva di un sinistro e a porre un argine alle truffe assicurative, hanno anche un'altra funzionalità: la loro collocazione in cabina incoraggia la concentrazione dell'autista e produce un effetto deterrente rispetto a comportamenti di guida errati. ■



Pordenone: firmato un accordo con i serbi

Presso l'interporto di Pordenone è stato firmato un accordo tra la Serbian Transport, la maggiore agenzia di trasporto serba con sede a Belgrado che riunisce oltre tremila autotrasportatori, e il neonato consorzio "Corridoio Italia-Serbia", fondato recentemente allo scopo di facilitare l'interscambio commerciale fra i due paesi. Al tavolo erano presenti il presidente dell'interporto e del consorzio Giuseppe Bortolussi, i soci del sodalizio Ezio Castelletti, in rappresentanza dell'autotrasporto, e Paolo Stradi dell'aeroporto del Friuli Venezia Giulia, mentre da parte serba Goran Aleksic, presidente di Serbian Transport, e Pane Stefanovic, ex direttore delle ferrovie serbe e ora consulente del locale consorzio trasportatori. La sigla dell'accordo è avvenuta a conclusione di due anni di trattative portate avanti dalle parti grazie anche al contributo della Finest, la società finanziaria di promozione della cooperazione economica con i paesi dell'est, presente all'incontro con Paolo Perin. Al momento, l'intesa riguarda la costruzione di un portale web al quale potranno accedere sia le oltre 700 aziende italiane che operano in Serbia sia gli autotrasportatori serbi e italiani interessati alla movimentazione delle merci da e per il nostro paese. A tal proposito una delle prossime mosse sarà quella di lavorare per una armonizzazione delle normative doganali tra le due nazioni al fine di rendere più fluide le operazioni di interscambio. Inoltre, tenendo conto della nuova fisionomia che l'interporto di Pordenone sta assumendo con l'attivazione della ferrovia, è stata presa in esame anche la possibilità della movimentazione merci via treno. Per questo motivo hanno partecipato al tavolo di confronto anche le Ferrovie dello Stato e la ditta Zanardo, da tempo attiva nel settore e che ha aderito al Corridoio Italia-Serbia. Concessionario in Italia per il trasporto su ferrovia verso l'est Europa e la Cina,



Particolare dell'interporto di Pordenone

Zanardo ha dimostrato interesse per il collegamento da Pordenone verso Belgrado, città quest'ultima che rappresenta la porta di ingresso verso la Russia. Altro punto di confronto è stata la costruzione di un polo intermodale e logistico nella capitale serba, al servizio del sistema produttivo locale. Su questo punto si sta dando vita a una joint venture tra le imprese del nordest e quelle operanti nei Balcani. L'interporto ha messo a disposizione il proprio know how dichiarando la disponibilità a dare sostegno all'operazione per la costruzione di una piattaforma intermodale serba. "Per noi - ha detto Giuseppe Bortolussi, in veste di presidente del Corridoio e dell'interporto - questo accordo ha una doppia valenza: permette l'avvio di un dialogo tra le nostre imprese del trasporto e quelle operanti in Serbia per evitare le situazioni di dumping e, soprattutto, aumenterà le possibilità commerciali di entrambe le parti. Inoltre, si potrà dare sostegno all'internazionalizzazione delle nostre imprese, fornendo soluzioni logistiche a Belgrado per lo spostamento delle merci. Infine, questo primo accordo ci permette di gettare le basi per far conoscere alla Serbia il ruolo di hub che assumerà il nostro interporto con l'avvio e lo sviluppo del trasporto su ferro".

Axelera Italia entra nell'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico

Axelera è recentemente entrata nell'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano, nato nel 2011 con l'intenzione di studiare l'evoluzione del mercato italiano dell'outsourcing delle attività logistiche, in tutte le sue declinazioni, analizzando ambiti di attività, relativi player e tecnologie utilizzate. Axelera Italia è una giovane e dinamica società specializzata come 4PL "Fourth Party Logistic Service Provider" e propone soluzioni gestionali all'avanguardia, inerenti servizi che vanno dalla logistica integrata, alla reverse logistics, alla consulenza aziendale per l'ottimizzazione dei costi logistici e dei trasporti, a temperatura controllata in particolare. Già attiva nel settore farmaceutico e agroalimentare, attualmente realizza progetti per grandi aziende italiane e internazionali proponendosi come partner professionale e affidabile a cui esternalizzare le attività logistiche. Vanta un team caratterizzato da manager esperti capaci di assicurare la perfetta consegna di prodotti in oltre 600 destinazioni in tutto il mondo, mediante trasporto su gomma, navale e aereo. Per garantire l'autenticità dei servizi erogati, tutelare i propri investimenti e contraddistinguersi sul mercato, l'azienda ha, inoltre, provveduto a registrare il proprio brand. >

Toyota MH riceve il premio iF Design Award

Dopo il BT Levio e il Toyota Traigo 48 nel 2009 e il BT Optio serie L nel 2012, quest'ultimo premiato con l'iF Gold, Toyota Material Handling ha ricevuto ora il prestigioso iF Award anche per l'eccezionale design del BT Movit serie N.



Leggero, silenzioso, versatile e perfettamente adattabile a diversi ambienti di lavoro che vanno dal magazzino agli ospedali, il nuovo trattorino BT Movit serie N ha convinto la giuria del premio iF per il suo esclusivo design.

Dal 1953 l'International Forum Design

Award (iF) sostiene il lavoro di

talentosi designer promuovendo

virtuose competizioni e conferendo loro una visibilità

a livello mondiale. Quest'anno

la giuria, formata da 49 esperti, ha

valutato design provenienti da 55 paesi. Il BT Movit serie N di

TMH è uno dei vincitori selezionati tra 3.249 iscritti. "Siamo

onorati che il nostro trattorino elettrico BT Movit serie N sia

stato scelto per il suo design pulito e funzionale. Combinare

assieme nel design tutte le caratteristiche per vincere un premio

di questo calibro è sempre una sfida: il prodotto deve soddisfare una

varietà di richieste, come, ad esempio, essere visibilmente

attraente, ma anche ergonomico, funzionale, sostenibile ed

efficiente a livello di costi", ha commentato Magnus Oliveira

Andersson, Head of Design di Toyota Material Handling. Il

BT Movit serie N è stato presentato insieme ad altri vincitori

alla fiera iF design di Amburgo.



no-Rodano-Mediterraneo occidentale. Ferrmed ha sottolineato la necessità che venga varato in Europa un piano "strategico" della logistica affinché il trasporto merci sia più efficiente e sostenibile. In Europa la logistica rappresenta in media il 22% (di tale cifra il 50% è appannaggio del trasporto) del costo totale dei prodotti manifatturieri. Un'altra problematica rilevante è l'emissione di gas a effetto serra che negli ultimi anni è notevolmente aumentata. Per questo motivo l'Unione ha previsto che nel 2030 il 30% del trasporto terrestre sopra i 300 chilometri venga svolto per ferrovia (quota che nel 2050 dovrebbe salire al 50%). Secondo Ferrmed, senza un piano orientato a tale target, non si potranno raggiungere questi obiettivi, importanti per la protezione dell'ambiente. "È necessario che esista un equilibrio tra i flussi del trasporto ferroviario e di quelli su gomma. A questo fine, sarebbe importante disporre di un sistema 'Open Data' dove sia possibile avere un resoconto di tutto il trasporto: origine e destinazione, tipo di merci e mezzo di trasporto", è stato detto a Bruxelles. In questo senso, Jaume Esteve, Ceo di Wtransnet, la borsa merci, con sede in Spagna, che ha recentemente aperto una collaborazione in Italia con Assologistica e che opera in 24 paesi europei, ha fatto presente durante il suo intervento alla conferenza che i flussi di trasporto di merci tra le varie regioni europee non sono compensati in quanto esistono aree a diversa capacità produttiva. Questo fa sì che il trasporto in Europa sia inefficiente e che molti camion circolino senza carico di ritorno alla loro sede. Ad esempio, è probabile che un'azienda di Amburgo abbia 10 carichi al giorno per Lione ma non abbia 10 carichi di ritorno da Lione ad Amburgo. Allo stesso modo possiamo avere un'azienda di Lione con un deficit di carichi di ritorno dalla Germania. "La triste realtà oggi è che i camion di queste aziende s'incrociano in autostrada entrambi senza carico per tornare alle rispettive sedi", ha concluso Esteve. La soluzione di Wtransnet è semplice: ha creato uno strumento online dove promuovere il "lavoro collaborativo", condividendo informazioni di aziende che hanno rotte fisse quotidiane per una destinazione e mostrandole a 10 mila aziende europee in maniera da poter ottimizzare i viaggi anche sulle rotte di ritorno.

Bruxelles: Wtransnet alla conferenza Ferrmed

A Bruxelles, nella sede del parlamento europeo, si è svolta la conferenza "Il trasporto multimodale efficiente in Europa secondo gli standard di Ferrmed", l'associazione per la promozione del "grande asse ferroviario merci" Scandinavia-Re-

Geodis Wilson Italia offre servizi su treno per la Cina

Interpretando una crescente esigenza da parte delle aziende, in particolare in alcuni settori quali l'automotive, di avere un collegamento diretto dall'entroterra cinese a tempi e costi contenuti, Geodis Wilson Italia offre ai propri clienti un nuovo servizio di trasporto ferroviario grazie all'accordo siglato a livello di network con la compagnia ferroviaria Sino Polish YHF. La nuova rotta ferroviaria, lunga quasi 10 mila chilometri, che collega Chengdu, uno tra i più importanti centri economici nel sud-ovest della Cina, con la città di Lodz in Polonia, rappresenta un'alternativa di trasporto da/per la Cina efficiente, affidabile e puntuale che consente di risparmiare in termini di tempi fino a tre volte rispetto alla modalità marittima e fino a quattro volte in termini di costi rispetto a quella aerea. La nuova soluzione risponde all'esigenza di aziende italiane ed europee che hanno necessità di importare semilavorati prodotti in Cina, così come di quelle che desiderano esportare i propri prodotti in Oriente. Dalla stazione cinese è possibile raggiungere il terminal polacco in circa due settimane rispetto ai 40/50 giorni necessari per il tradizionale trasporto marittimo. Inoltre, l'hub polacco è situato in una posizione strategica che consente di raggiungere facilmente e rapidamente qualsiasi paese europeo. Grazie alla posizione della nuova linea ferroviaria, collocata più a sud rispetto alla storica rotta transiberiana, i beni trasportati non subiscono sbalzi di temperatura e possono viaggiare in qualsiasi stagione dell'anno. Il volume di trasporto è variabile, da un minimo di un 40 piedi - o due per 20 piedi box - equivalente a un camion, a un massimo di ottantadue 40 piedi box che viaggiano una volta alla settimana, anche in caso di carico non completo. Punto di forza del servizio è rappresentato infatti dall'estrema flessibilità che consente ai clienti di poter prenotare una capacità variabile. "Il servizio, che offriamo ai clienti dall'inizio dell'anno,



ha già ottenuto una risposta positiva e pertanto le nostre previsioni sono di continuare con una crescita esponenziale, considerando che la Cina è diventato uno dei produttori privilegiati per gli approvvigionamenti italiani ed europei", ha dichiarato Alessandro Cirelli, National Sales Manager Geodis Wilson Italia.

2014: il Barometro TimoCom orientato sul "bel tempo"

Secondo i dati rilevati dal Barometro di TimoCom, la borsa carichi tedesca con sede a Dusseldorf, che opera in tutta Europa, l'andamento dei trasporti nel 2013 "si è dimostrato equilibrato, meno incostante che in passato e complessivamente in crescita rispetto all'anno precedente. Anche il IV trimestre non ha deluso le aspettative: il rapporto carichi/mezzi, pari a 49/51, ha messo in evidenza un lieve esubero di spazi di carico offerti, tuttavia la percentuale di questi ultimi ha superato di quattro punti il valore medio registrato nello stesso periodo del 2012". Marcel Frings, Chief Representative dell'azienda tedesca, ha dichiarato: "Nell'analisi dei dati dobbiamo sempre tener conto del punto di partenza. Nel novembre del 2012, il barometro ha segnato 38 punti per l'offerta di carichi e 62 per quella riguardante i mezzi di trasporto, annunciando in Europa uno scenario prenatalizio pessimo sia per il trasporto merci sia per la logistica. Nel novembre del 2013, abbiamo registrato dieci punti in più, un progresso straordinario che ci fa anche ben sperare per il futuro". Complessivamente, quindi, secondo TimoCom, "si può parlare di un ottimo autunno 2013: i negozi sono stati riforniti tempestivamente per Natale e a metà di



Nel 2013, secondo il barometro TimoCom, i dati in Europa dell'autotrasporto sono da considerarsi "positivi", in considerazione anche dell'aumento registrato dal settore in autunno rispetto all'anno precedente

Il "barometro" TimoCom



cembre molti mezzi pesanti carichi per le consegne natalizie erano ancora in viaggio sulle strade d'Europa. Tutto ciò ha consentito di raggiungere, in dicembre, un rapporto carichi/mezzi di 47/53, un risultato positivo per questo mese di feste". In conclusione, Frings, dichiarandosi molto ottimista riguardo al futuro, ha sottolineato: "Attualmente stiamo assistendo a un ulteriore miglioramento del mercato europeo del trasporto. Si può ragionevolmente sperare in una forte ripresa. Le previsioni congiunturali per la Germania oscillano tra un aumento dell'1 fino al 2,5%. Questi dati daranno la spinta giusta anche al motore delle esportazioni europee. Da ciò deriveranno, ovviamente, notevoli occasioni per i settori della logistica e del trasporto".

Con "Pomorete" Number 1 guarda all'Expo 2015

Number 1, la società di Parma del gruppo Fisi specializzata nella logistica dei settori food and grocery e della grande distribuzione organizzata, ha aderito a "Pomorete", la prima filiera italiana del pomodoro, mettendo a disposizione del progetto la propria specializzazione nella logistica del settore alimentare. Un progetto che permetterà di lanciare il primo operatore logistico italiano nella vetrina internazionale del pros-

simo Expo 2015 che vedrà fissata a Piacenza la sede per molti eventi legati alla logistica. "Pomorete", infatti, rappresenta un'esperienza unica in Italia, un contratto di rete di carattere interregionale (Lombardia ed Emilia Romagna), che certifica e traccia l'intera catena, dall'analisi del terreno fino al posizionamento del prodotto sugli scaffali della distribuzione, passando attraverso la produzione del seme, la gestione dei mezzi tecnici e delle risorse idriche, la lavorazione, la trasformazione e la logistica. Nel dettaglio, consiste in un contratto di rete, il primo nella filiera del pomodoro, stipulato con lo scopo di cogliere dal mercato sia nazionale che estero tutte le proposte che coinvolgano più imprenditori appartenenti alla rete per la realizzazione di un progetto comune che valorizzi le specifiche competenze di ciascuno degli imprenditori appartenenti alla rete. "Pomorete" rappresenta un modello di riferimento per il prossimo Expo 2015 perché consente non soltanto di certificare il prodotto in termini di provenienza, ma anche di cercare di restituire redditività a un prodotto che è uno dei simboli del Made in Italy, attraverso il monitoraggio di tutte le fasi della supply chain, che presuppone una stretta collaborazione tra gli operatori coinvolti nei vari step per una maggiore penetrazione nei mercati di riferimento sia nazionali sia internazionali. Number 1 ha aderito al progetto sin dalla sua costituzione, insieme ad altre nove imprese (ACP International Food, Agrimpianti, Agrofata, Asi, Isea Group, Steriltom, Ecosistemi, Seedling Tomato, Solfarm Europe) tutte aderenti al sistema di Confapi Piacenza. ■



Linde Material Handling Italia è da sempre un'azienda attenta alle innovazioni, alla sostenibilità ambientale, all'uso coscienzioso delle risorse, alla salute e alla sicurezza del proprio personale. Proprio in questa filosofia aziendale si colloca l'iniziativa che vede la Linde protagonista al fianco di chi è meno fortunato. Infatti, Linde Italia ha deciso di sostenere la società di basket per disabili di Varese con la donazione di una carrozzina speciale, adatta al gioco e riservata a un giocatore della squadra Cimberio ZMC Handicap Sport Varese

Ultimissime



Porto di Trieste: tante opportunità per il mercato indiano

22/02/2012

La presidente Monatti scommette sulla doganabilità dello scalo da lei capitano

[read more...](#)

Nuove nomine in Ceva Logistics

24/02/2012

Chiellino 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

Degrocar: la velocità, oggi, è un "must"

“È necessario prendere decisioni in tempi record. La differenza la fanno le competenze e la tecnologia”, dice Giuliano De Grossoli.

di **Carlotta Valeri**



GIULIANO DE GROSSOLI

Da presidente cresciuto nell'azienda di famiglia fondata ad Arzignano (Vicenza) nel 1987, Giuliano De Grossoli è oggi amministratore delegato Degrocar, referente italiano per Mitsubishi Carrelli Elevatori. Un'azienda storica, che ha vissuto gli anni aurei dell'imprenditoria e ha resistito a quelli bui della crisi, dove c'è chi, addirittura, si chiede se ha un senso parlare ancora di mercato dei carrelli elevatori. E in questo nuovo ruolo, “di grandi responsabilità assunte in prima persona”, ha deciso di imprimere una sua linea alla Degrocar, nel segno della continuità ma anche dell'innovazione. Non solo tecnologica, ma strutturale, organica. Il primo cambiamento lo ha apportato la scorsa estate assumendo Enrico

Marcato come direttore commerciale (Marcato ha consolidato e affinato la propria esperienza in realtà leader come OM-Still, del Gruppo Kion, ndr). De Grossoli ha dunque guardato al di fuori della famiglia, puntando direttamente su una professionalità riconosciuta nel mondo della logistica, capace di portare a traguardo la sua strategia. Strategia che in pillole si può riassumere in aprire una decina di nuovi concessionari, da aggiungere ai 23 esistenti, coprendo così le aree finora sguarnite, soprattutto al sud; creare per ciascuno, vecchio e nuovo, un piano industriale, con un'azione commerciale mirata; potenziare la rete esistente fornendo nuovi servizi; proseguire sulla strada della formazione per operatori e venditori, slegandola dall'esclusiva soluzione delle emergenze ma finalizzandola alla guida all'acquisto. Il tutto partendo dal presupposto fondamentale “che i nostri prodotti - sottolinea De Grossoli - sono all'avanguardia”.

DE GROSSOLI, PERCHÉ COME AMMINISTRATORE UNICO È PARTITO INSERENDO UN NUOVO DIRETTORE COMMERCIALE?

■ Perché avevo necessità di una professionalità che avesse dimestichezza con le strategie industriali e sapesse calibrarle su una azienda come la nostra, articolata in tanti Concessionari con una propria identità. Avevo bisogno di una figu-

ra capace di partire subito con l'acceleratore, che non avesse bisogno di tempo per imparare, perché proveniente dal settore carrelli. Volevo qualcuno che facesse crescere Degrocar, volevo un manager che portasse esperienza, metodo e organizzazione aziendale con un'esperienza a 360° nella gestione aziendale. Sono soddisfatto e compiaciuto che Marcato abbia accettato la sfida e ci rappresenti. Fin qui i risultati raggiunti parlano chiaro e mi hanno dato ragione. Da inizio 2014 abbiamo aperto un Dealer in Liguria, due in Abruzzo, uno a Belluno e abbiamo assunto un nuovo Area Manager per il centro sud che si affianca all'attuale per il centro nord. Non ultimo, abbiamo assunto una giovane laureata all'ufficio Marketing. Abbiamo potenziato la tecnologia e la comunicazione interna. Marcato si è fatto anche carico di migliorare i nostri processi interni e di aggiornare i nostri sistemi informatici partendo dal gestionale per arrivare a ottimizzare la produzione, il post vendita e il noleggio, inserendo peraltro l'uso del CRM così da ottimizzare i processi e ridurre i costi fissi. Inutile dire che abbiamo molti progetti in cantiere.

QUALE L'IMPRONTA DI GIULIANO DE GROSSOLI?

■ La velocità, che non è più un requisito,

ma un must cui un'azienda non può sottrarsi. È necessario prendere decisioni in tempi record, sapendo anche rischiare, ma mettendoci la faccia. Io ho voluto da subito una struttura diversa, più flessibile. Il mio obiettivo è trasformare un'azienda familiare in un'azienda europea. Oggi non sono consentite vie di mezzo. Oggi, la differenza, la fanno le competenze. Bisogna avere personale preparato, che tenga all'azienda esattamente come te, che abbia l'orgoglio di spendere il nome Degrocar. Oggi la tecnologia in continua evoluzione, richiede maggiori e più eclettiche abilità e conoscenze. Chi lavora per Degrocar, deve contribuire alla sua ulteriore crescita, che in un'ottica di reciprocità è anche umana e professionale.

CERTO BISOGNA ESSERE OTTIMISTI...

■ Se non lo fossi, non avrei fatto l'imprenditore. E non mi sarei caricato dell'onere, in un momento tanto difficile anche per il nostro comparto, di guidare un'azienda che ha quasi 40 dipendenti, pressoché tutti del territorio, con altrettante famiglie a carico. Un'azienda che oltre a una sua storia, ha proprio per questo motivo un suo "peso" sul tessuto locale. E mentre molte imprese "tagliano" sulle risorse umane io sulle risorse umane investo. La riduzione cerco di attuarla attraverso l'ottimizzazione delle procedure interne, senza mettere a casa nessuno.

VELOCITÀ, SU QUESTO TERMINE LEI INSISTE MOLTO...

■ Le faccio un esempio. Fino al 2007, in termini di progettualità, si ragionava con una certa sicurezza in una prospettiva quinquennale, se non addirittura decennale. C'era una capacità diversa di fare previsioni. Anzi, c'era la possibilità concreta di farle. Oggi non si superano i tre anni, che mi creda sono tantissimi,



con verifiche trimestrali. Questo significa che dobbiamo realizzare piani suscettibili di modifiche in corso d'opera.

CERTO L'INSTABILITÀ POLITICA DEL PAESE NON AIUTA...

■ Per niente. I governi cambiano rapidamente, ci sono decine e decine di decreti che vengono sospesi, non sappiamo spesso in quanta acqua nuotiamo. Per non parlare dell'impossibilità di accedere al credito, della burocrazia, che è altro dalla semplificazione da tutti auspicata ma mai attuata. E senza trascurare nemmeno le infrastrutture, sempre al palo, fondamentali invece per l'export. C'è un clima di insicurezza disincentivante anche per chi, come me, non intende farsi sopraffare dalla crisi. Va detto che ho "ereditato" un'azienda solida e questo è il motivo per cui negli anni Degrocar è rimasta in piedi mentre altre chiudevano. Ma ora, ribadisco, dobbiamo cambiare il passo, marciando direttamente verso l'alto.



IL PRODOTTO MITSUBISHI QUANTA DIFFERENZA FA?

■ Non è mai mancato il supporto Mitsubishi, che ha continuato anzi a investire su mezzi e qualità degli stessi. Nel 2014 ha completato il rinnovo della gamma di carrelli elettrici, ben nove modelli da 80 volt, FB20-35 quintali e FB40-50. Questo è stato possibile anche grazie al trasferimento di design e produzione dall'Olanda alla Finlandia.

LEI VUOLE ESSERE POSITIVO, MA LA CRISI C'È.

■ C'è, ma sapendosi modellare si supera. Noi forniamo tutti i settori merceologici, dall'edilizia alla siderurgia, alla grande distribuzione. C'è meno produzione? È vero e allora noi puntiamo su stoccaggio e movimentazione merci, non solo carrelli elevatori ma anche macchine da magazzino. Come ho detto prima, la parole chiave sono velocità, flessibilità, competenza. La squadra Degrocar le ha tutte, le sta mettendo a regime, ed è pronta per quando arriverà la ripresa. ■

La storia delle tasse

di Franco De Renzo

Trent'anni fa ho parlato a una scolaresca sulla storia delle tasse. Alcuni compagni di mia figlia, allora presente, ricordano con piacere quell'ora trascorsa insieme. Dopo tanto tempo, sono stato invitato a parlare ancora di tasse all'università del tempo libero, a un gruppo di persone avanti con l'età. Non mi preoccupa rifare la storia dell'individuo e delle tasse, senza dimenticare la decima evangelica, mi preoccupa di più andare a giustificare i prelievi attuali, in molti casi senza senso.

Farò presente che la specializzazione delle attività produttive, dopo la fase del baratto, ha reso obbligatoria anche l'amministrazione della giustizia, perché sono nell'indole umana il sotterfugio e il cercare di ottenere vantaggi non sempre possibili. Le guerre hanno sempre influenzato negativamente le casse statali facendo pressione sui sudditi su maggiori risorse anche per pagare, molte volte, i soldati di ventura, che, senza soldi, non avrebbero mai prestato i loro servizi. Se ne inventarono di tutti i colori, ed è ancora presente il pagamento di pedaggio per attraversare i campi di qualcuno. Non è difficile ricordare che l'indipendenza degli americani è iniziata per non voler più pagare un ulteriore aumento della tassa sul tè che la regina d'Inghilterra voleva riscuotere. Questo fu l'inizio delle Guerre di Indipendenza, ma è una storia sufficientemente recente.

Ricordo anche che il piccolo stato dei Savoia nel 1854-1856, con quello straordinario uomo politico che fu Cavour, fece partire 15 mila fanti alla volta della Crimea (purtroppo alla ri-

balta della cronaca anche in questi tempi), per aver un posto nella discussione politica che si sarebbe tenuta alla fine della guerra. E questo, certamente, ha aiutato i Savoia a unire l'Italia senza che gli altri Stati europei intervenissero contro. Ma potevano i Savoia contare sulle risorse necessarie per mandare tanti uomini in guerra? No. Ragion per cui, dicono gli storici, ma non è difficile da controllare, una volta riunita l'Italia, in alcune zone dove le tasse erano accettabili, furono aumentate e di molto. Le popolazioni meridionali se ne lamentano ancora, soprattutto, perché buona parte delle tasse da loro pagate sono servite anche per la costruzione dei canali che da allora solcano Piemonte e Lombardia.

Nel 1900, il disavanzo tra Pil e debito pubblico dell'Italia era, comunque, del 3%. Questo voleva dire, che, nonostante tutto, i ministri piemontesi erano molto attenti a far quadrare i conti. Erano davvero dei politici previdenti. Oggi, marzo 2014, se tutto va bene, il rapporto deficit/Pil è del 133%. Perciò ogni bambino che nasce ha un debito di 34 mila euro.

Forse in questi 110 anni, molti politici italiani hanno fatto di tutto per farsi rieleggere, ma molto poco per governare nella maniera corretta, di far "politica" seria. Poi, quando si legge il libro "Ammazziamo il Gattopardo" di Alain Friedman con le interviste concesse dagli uomini politici che hanno fatto aumentare il deficit in maniera esponenziale, si rimane sbigottiti per come siano spiegate le cose.

Giuliano Amato, oggi alla Consulta, ed ex consigliere economico di Bettino Craxi, spiega come i socialisti e i democristiani hanno usato la spesa pubblica contro il Pci, facendo salire il debito nel tentativo di attirare voti. Amato dice anche perché nessun governo è riuscito a fare le riforme strutturali di vasta portata, e cita Massimo D'Alema che sostiene che gli italiani non hanno capito che "entrare nell'euro non è arrivare a un traguardo, ma salire su un ring".

L'entrata dell'Italia nell'euro deve essere considerata come una delle migliori scelte politiche che gli italiani abbiano fatto, non fosse altro perché l'Eu-



ropa ci controlla i conti e non possiamo più svalutare la nostra povera lira per mascherare i bilanci. Gli interessi sul debito pubblico sono enormi, ma se avessimo avuto la lira, sarebbero stati almeno tre volte superiori, considerato l'andazzo praticato dalla politica. Gli interessi sul debito pubblico pesano in maniera consistente, ma se avessimo dovuto fare i conti con la lira sarebbero stati molto più pesanti.

Questo a conferma che noi non abbiamo avuto politici, ma solo gente che ha scambiato la politica come uno "stipendio". Ma non c'è nessuno che possa

chiedere a questi signori il risarcimento dei danni arrecati? Non abbiamo una Corte dei Conti che dovrebbe sorvegliare sui conti pubblici? Quando un direttore generale ha un emolumento di 800 mila euro o il presidente del collegio sindacale di 250 mila, credo che non ci siano entrate che possano giustificare questi importi. Gli enti pubblici, combinano guai, ma con le partecipate fanno anche di peggio. È fresca la notizia che le farmacie comunali di Roma chiudono in perdita. In Italia è l'esempio eclatante di come si possa sperperare il denaro pubblico, senza alcun problema. Come, d'altronde, sia possibile "comprare" i voti degli elettori, assicurando uno stipendio a tanta gente, e arrivare ad arruolare una pletera di dipendenti, anche quando non necessari e indispensabili. Fatto sta che un posto di dirigente non si nega a nessun politico bocciato alle elezioni, come se fosse normale comportarsi così nell'azienda di famiglia. E come dire che avere avuto per qualche tempo un posto di responsabilità "politica", sia di per sé sinonimo di oculatezza, preparazione, buon senso.

Pensare che alcune consigliere regionali siano state elette per le avvenenze fisiche, anche se l'occhio vuole la sua parte, non è meritorio. Ma se pensiamo che per la sola presenza in una legislatura, queste persone all'età di 50 anni avranno diritto a una pensione di tutto rispetto, è un'altra di quelle cose che non si riescono a comprendere.

Non è possibile trovare qualcuno che porti queste norme davanti alla Corte Costituzionale per disparità di trattamento tra cittadini? Perché bisogna lavorare anche per oltre 40 anni, attendere i 66 anni e oltre, per aver diritto alla pensione, e altri che non hanno accumulato meriti speciali, quando non anche demeriti, abbiano questi privilegi?



Abbiamo vissuto al di sopra delle nostre possibilità negli ultimi venti anni? Forse, certamente in molti lo hanno fatto, ma non tutti. Molti oggi vivono poveramente. Colpa della mancanza di lavoro, che non permette di aumentare i consumi. I bilanci delle banche soffrono, e molto, dei crediti deteriorati, e ciò le costringe a non concedere prestiti sia alle aziende sia ai privati, che non possono comprare neanche la casa ove andare ad abitare, e quindi, le costruzioni languono. Ben venga chiunque ci dica che dobbiamo stringere la cinghia, ma tutti, a incominciare dallo spreco forsennato della spesa pubblica, che non trova alcun rimedio. I nostri presidente di provincia, percepiscono uno stipendio anche superiore a quello di Barak Obama.

In molti ci hanno avvertito di una situazione ormai insostenibile. Michele Salvati, il 3 marzo, sul Corriere della Sera, ha scritto che lo scetticismo è comprensibile, ma allora non resta che ricordare l'apologo sul Gautama Buddha e la casa in fiamme: "Maestro - accorrono i discepoli - c'è una casa che brucia, ma gli abitanti si rifiutano di uscire. Alcuni dicono che fuori fa freddo. Altri che non riuscirebbero a salvare i loro beni. Che cosa dobbiamo fare?".

"Nulla - risponde il Buddha - chi è avvisato del pericolo e non fa nulla è meritevole di morire". Facciamo qualcosa per evitare che la gente esasperata possa compiere gesti inconsulti. Ritorniamo a quel senso civico, una volta insegnato in tutte le scuole, e di cui ormai si è persa ogni ragione e cognizione. ■

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

Il diritto di ritenzione sulle merci

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta

Dedichiamo l'attenzione a un fenomeno che ha assunto nel corso degli ultimi anni dimensioni significative, ossia la ritenzione delle merci da parte dei vettori a seguito di ritardi od omissioni nel pagamento del nolo. Come noto, ai sensi dell'articolo 2761 c.c. *"I crediti dipendenti dal contratto di trasporto e quelli per le spese d'imposta anticipate dal vettore hanno privilegio sulle cose trasportate finché queste rimangono presso di lui"*. La norma attribuisce dunque uno strumento di particolare peso ed efficacia al vettore che vanta un credito per nolo non versato.

Sin dai primi anni di applicazione della norma in esame, i giudici hanno manifestato un orientamento restrittivo per quanto riguarda la sussistenza dei presupposti di fatto e diritto per l'esercizio del privilegio, ammettendo che lo stesso potesse essere attuato solo su beni direttamente detenuti dal vettore, e solo per crediti relativi al trasporto della partita di merce sottoposta a ritenzione. Il quadro è notevolmente mutato nel 2005, quando la Corte di Cassazione, con la sentenza *La Quercia c. Castelletti* (Sez. III, 28 giugno 2005, n. 13905) ha rilevato che il diritto di ritenzione:

a) può essere attuato sulle cose che il vettore detiene anche indirettamente, come nel caso in cui si avvalga di sub-vettori, poiché si tratta di beni che non sono ancora entrati nella disponibilità del destinatario;

b) può essere esercitato anche su beni oggetto di un trasporto diverso da quello per cui è sorto il credito, se i singoli trasporti costituiscono esecuzione di un unico contratto. Dunque, qualora vi siano diversi trasporti in esecuzione di un unico contratto-quadro, il privilegio può essere esercitato anche per il nolo maturato in un trasporto precedente rispetto a quello che ha ad oggetto la merce sottoposta a ritenzione.

Le successive decisioni del Tribunale di Milano (6 agosto 2009 *Autobahn Lis Spa c. Cemat Spa e Corriere EuronaZIONALE Bertino* – 18 luglio 2012 *One Mobile Accessories Srl c. Transtir Srl*) e del Tribunale di Genova (22 ottobre 2009 *Cemat Spa c. Fallimento Get Group Europeo Trasporti Srl*) hanno confermato tale orientamento, in relazione a crediti vantati dal vettore per un contratto di trasporto che disciplinava un numero indefinito di spedizioni, ed hanno dunque affermato il diritto del vettore e del sub-vettore di esercitare il privilegio per noli relativi

a varie spedizioni sulle cose trasportate tuttora nella sua disponibilità.

La situazione cambia laddove il privilegio venga esercitato nell'ambito di un contratto di trasporto internazionale su strada, disciplinato dalla Convenzione di Ginevra del 1956 (CMR). In questo caso, infatti, lo strumento offerto al vettore che vanta un credito per nolo non pagato è costituito dalla previsione di cui all'articolo 13.2 della Convenzione, che recita: *"Il destinatario deve pagare l'importo dei crediti risultanti dalla lettera di vettura. In caso di contestazione, il vettore è*



nel trasporto stradale

tenuto a riconsegnare la merce soltanto se il destinatario gli fornisce una cauzione”.

La norma dunque ammette un diritto di ritenzione in favore del vettore, che può legittimamente rifiutare la consegna e pretendere il rilascio di una cauzione dal destinatario, ma non contempla le modalità con cui tale ritenzione va attuata, né ammette la possibilità di procedere alla vendita delle merci, né infine prevede alcunché con riguardo a crediti vantati per trasporti precedenti.

Accade peraltro spesso che vettori e spedizionieri richiamino nei contratti conclusi con operatori logistici o nei documenti di trasporto e nella corrispondenza **condizioni generali che contengono una disciplina molto protettiva e favorevole in materia di privilegio e ritenzione**; simili clausole sono inoltre contenute nelle condizioni generali adottate da numerose associazioni di categoria di vettori e spedizionieri.

È il caso ad esempio delle BIFA (British International Freight Association) Standard Trading Conditions (STC) del 2005 e delle condizioni generali della RHA Road Haulage Association del 2009, che contengono entrambe la previsione del diritto del vettore di esercitare un *lien* (privilegio) sulla merce trasportata, attribuendo al vettore anche il diritto di vendere la merce gravata da privilegio, imputando al credito per il nolo non riscosso il ricavato della vendita, ed attribuendo al proprietario della merce ogni eventuale plusvalenza.

Tali previsioni sono particolarmente frequenti soprattutto in paesi quali il Regno Unito e gli Usa, perché a dif-

ferenza della nostra legge, che ammette la possibilità per il creditore che vanta un privilegio speciale sul bene di procedere alla vendita (con una procedura particolarmente semplificata, ossia quella prevista per la vendita dei beni dati in pegno) tale diritto non esiste nei sistemi di *common law*, ed è necessaria dunque una previsione specifica. La validità di tali previsioni va evidentemente valutata in base alla legge che disciplina il rapporto contrattuale e, sotto questo profilo, la posizione della giurisprudenza inglese è senza dubbio molto generosa nei confronti del vettore e tende a confermare la validità di tali pattuizioni.

Resta da aggiungere che è discutibile che simili pattuizioni possano prevalere sulla disciplina della CMR, in considerazione del fatto che l'articolo 41 della CMR esclude la validità di qualunque clausola che deroghi alla disciplina della Convenzione, e che il diritto di ritenzione attribuito al vettore dall'articolo 13.2 è, come visto, piuttosto circoscritto.

Non risulta che il punto sia stato valutato dalla nostra giurisprudenza, ma lo è stato in un giudizio inglese (*T.Comedy UK v. EMT Limited*, 2007), nel quale la Corte ha ritenuto che ai sensi dell'articolo 13.2 e dell'articolo 41 della CMR sussiste il diritto del ricevitore a chiedere la consegna della merce a fronte del pagamento del nolo, ed ha affermato che le previsioni previste nelle RHA 1998 in materia di privilegio e ritenzione dovevano ritenersi nulle per contrasto con la disciplina della CMR. Sulla scorta dell'attuale quadro normativo e delle pronunce esistenti, è dunque rilevante il rischio per gli operatori logistici che, nonostante il regolare pagamento del nolo dovuto al vettore contrattuale, sono ugualmente esposti alla ritenzione delle merci da parte del primo

sub-vettore o dei sub-vettori successivamente incaricati, qualora questi non siano stati regolarmente pagati. È quindi opportuno che committenti ed operatori logistici verifichino con estrema attenzione le condizioni contrattuali che regolano il trasporto internazionale e diritto di ritenzione e che, al contempo, mettano in pratica idonei strumenti di tutela per evitare che le loro merci siano oggetto di ritenzione da parte di sub-fornitori della catena logistica. ■



Le "Royalties" in dogana

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

La determinazione del valore delle merci estere in dogana è un elemento fondamentale sotto l'aspetto fiscale. Infatti, produce il carico erariale che inciderà sull'importazione delle merci. Ci sono regole scritte che danno la misura di come e di quanto imporre sul valore all'atto dell'immissione in libera pratica delle merci estere. Tali regole elencano talune voci che appaiono evidenti ai fini della quantificazione del valore in dogana, e altre che invece devono essere maggiormente ricercate nelle varie fasi di una transazione commerciale.

Pertanto, nel parlare di valore in dogana, è corretto fare riferimento al prezzo effettivamente pagato o da pagare, maggiorato delle spese di trasporto e di quant'altro costituisca un



onere durante le varie fasi di trasferimento delle merci, dall'assicurazione e da voci che evidentemente non attengono strettamente al trasporto ma che concorrono alla determinazione del valore imponibile; ce ne sono alcune

che apparentemente potremmo definire più astratte rispetto ad altre elencate fino ad ora. Considerando l'articolo 71 del nuovo Codice doganale dell'Unione, troviamo elementi da aggiungere al prezzo effettivamente pagato o da pagare, come: lavori di ingegneria, di sviluppo, d'arte e di design, i piani e gli schizzi, eseguiti in un paese non membro dell'Unione, e necessari per la produzione delle merci importate, i corrispettivi e i diritti di licenza che il compratore, direttamente o indirettamente, è tenuto a pagare come condizione per la vendita nella misura in cui tali corrispettivi non siano rientrati nel prezzo effettivamente pagato o da pagare. In dogana quando si parla di valore si tende spesso a nominare le "Royalties", ovvero il compenso che il compratore riconosce al titolare di un brevetto, o di una proprietà intellettuale, con lo scopo di poter sfruttare quel bene per fini commerciali. Con intervalli di tempo più o meno ampi, la dogana torna in argomento ed effettua controlli sulla eventuale mancata esposizione delle royalties nel valore, e quindi abbastan-

za sovente occorre rivisitare le previsioni normative che regolamentano l'inclusione delle stesse nel valore in dogana.

È recente la pubblicazione di alcune sentenze delle commissioni tributarie, adite da importatori che si sono visti richiedere maggiori diritti e relative sanzioni, a seguito di revisioni dell'accertamento che la dogana ha effettuato autonomamente, per le quali ha stabilito che gli importatori debbano aggiungere al prezzo pagato anche il corrispettivo di royalties riconosciute al titolare del marchio riprodotto nelle merci acquistate. È raccapricciante la facilità con cui l'amministrazione doganale interviene nel recuperare ciò che ritiene essere dovuto, maggiorato dalle relative sanzioni amministrative. Non è quindi assolutamente scontato che la dogana sia nel giusto, quando pretende di recuperare ciò che ritiene sia stato sottratto all'imposizione fiscale all'atto dell'importazione in tema di royalties, perché alla luce delle recenti sentenze intervenute nel merito della ricompressione delle stesse nel valore in dogana, abbiamo più volte visto riaffermare il principio secondo il quale, perché sorga l'obbligo di aggiungere il valore delle royalties alla base imponibile del valore in dogana, è necessario che siano soddisfatte le seguenti condizioni:

- A) se la società che acquista, importa da società estere in qualche modo legate ai detentori del diritto di licenza, ai quali l'importatore corrisponde le royalties, le stesse rappresentano una condizione di vendita, dunque formano base imponibile ai fini del valore da dichiarare in dogana;
- B) viceversa se una società importa da soggetti terzi che non hanno alcun legame con i detentori dei diritti di licenza, queste ultime non essendo condizione di vendita, non devono essere ricomprese nel valore in dogana.

Si può quindi riassumere che le royalties formano base imponibile per il valore in dogana, quando: sono riferite alle merci oggetto dell'importazione; sono condizione di vendita; il loro pagamento deve essere richiesto da un fornitore o da un soggetto terzo ad esso legato. Se non ricorre alcuna di tali condizioni, le royalties non vanno a formare base imponibile per la tassazione in dogana. Si potrebbe disquisire a lungo sui risvolti commerciali e fiscali delle royalties, ma certamente non servirebbe a creare un modus operandi uniforme da parte degli operatori, e soprattutto a creare un metro di giudizio che sia riconosciuto a livello nazionale e applicato nei confronti di tutti gli operatori allo stesso modo. ■

Un piano per la blue economy

di **Federica Catani**
Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

La Regione Liguria ha pubblicato le graduatorie dei progetti presentati nell'ambito dei Piani di Sviluppo Settoriale (PSS) dell'Economia del mare e della Green Economy. Con essi la Regione Liguria ha inteso creare le condizioni affinché ai giovani siano offerte maggiori opportunità di buona e stabile occupazione in due settori strategici e a forte potenzialità di crescita del sistema economico e produttivo ligure.

La Scuola Nazionale Trasporti e Logistica è capofila di un importante progetto valutato positivamente dalla Regione e che verrà realizzato sul territorio provinciale della Spezia nei prossimi mesi. Il progetto è denominato "Il Golfo fa rete nel blu".

Significative prospettive si apriranno dunque per l'occupazione giovanile in Liguria, soprattutto

in relazione alla logistica legata al mare, che da sempre ha rappresentato per la regione una delle principali fonti di sviluppo economico e continua ad avere un ruolo centrale non solo nelle attività più tradizionali e consolidate, ma anche in quelle più recenti a forte potenzialità di crescita.

In linea con il carattere sinergico richiesto per l'iniziativa, il PSS è stato ideato attraverso un processo di confronto e collaborazione tra enti pubblici, parti sociali, imprese e loro consorzi, istituzioni scolastiche, organismi formativi, università ed enti di ricerca, al fine di collegare efficacemente: aspirazioni occupazionali dei giovani, sviluppo del territorio, percorsi di qualificazione, domanda di professionalità espressa dal sistema delle imprese. Il PSS "Il Golfo fa rete nel blu" è pertanto sostenuto da >



CELTIC VENDE E AFFITTA



ACE: G / EPH (KWH/M3 ANNO): 118.304

BAGNI DI TIVOLI – STRADA MARTELLONA

AFFITTA SPAZI LOGISTICI
DA 2.600 MQ A 14.000 MQ



ACE: F / EPH (KWH/M3 ANNO): 59.89

PAVIA – VIA VENERONI

AFFITTA / VENDE MAGAZZINI - CAPANNONI
DA 5.000 MQ A 33.000 MQ

02 76 20 171



www.celticity.it

Lo spedizioniere e i trasporti

di **Marco Lenti***

Come sappiamo, a norma dell'art. 1737 cod. civ., il contratto di spedizione è un mandato col quale lo spedizioniere assume l'obbligo di concludere, in nome proprio ma per conto del mandante, un contratto di trasporto e di compiere le operazioni accessorie. Salvo il caso in cui si assume l'esecuzione del trasporto (si tratta dell'ipotesi dello spedizioniere vettore regolato dall'art. 1741 cod. civ.), lo spedizioniere non risponde della mancata esecuzione del trasporto (che si verifica in caso di perdita o avaria del carico).

Tra gli obblighi dello spedizioniere, oltre al dovere di compiere le operazioni accessorie (che includono anche la temporanea custodia della merce prima del suo affidamento al vettore) vi è quello di osservare, nella scelta della via, del mezzo e

delle modalità di trasporto col vettore, le istruzioni del committente, ovvero di operare secondo il miglior interesse del medesimo.

Salvo dunque il caso in cui il committente abbia fornito precise istruzioni su via, mezzo e modalità con le quali deve essere eseguito il trasporto, lo spedizioniere deve, usando la diligenza professionale, individuare via, mezzo e modalità di trasporto più idonee a soddisfare l'interesse del committente. Pertanto lo spedizioniere risponde nel caso in cui non scelga la via o il mezzo di trasporto più adatto allo scopo, ovvero scelga di contrarre con un vettore non idoneo all'esecuzione del trasporto commissionato, o non affidabile. Tale responsabilità è nota come "culpa in eligendo". In applicazione di questo principio, la corte d'appello di Milano ha ravvisato la responsabilità dello spedizioniere che aveva stipulato un contratto di trasporto con un vettore di cui conosceva le cattive condizioni finanziarie, ed è pertanto stato condannato a risarcire il mandante del danno derivato dall'inadempimento all'obbligo di riconsegna della merce.

Di regola è onere del committente che ravvisa la responsabilità per "culpa in eligendo" dello spedizioniere dimostrare che lo stesso ha contratto per suo conto con un vettore di cui conosceva l'inidoneità e/o l'inaffidabilità a eseguire il trasporto commissionato. Per raggiungere tale prova, il committente deve non solo dimostrare che il vettore non era idoneo all'esecuzione del trasporto, ma anche che lo spedizio-

niere, con la diligenza professionale, conosceva o avrebbe dovuto conoscere tale inidoneità prima di concludere il contratto di trasporto. Tale prova può essere data anche per presunzioni, purché esse, in applicazione dei principi generali, siano gravi, precise e concordanti.

Tuttavia, il tribunale di Milano, con una recente sentenza pubblicata il 20 marzo

2014, ha stabilito la responsabilità dello spedizioniere per l'ammacco di un carico rilevato a destino, dal momento che lo stesso, nel corso del giudizio, non aveva dato la prova di aver diligentemente eseguito il mandato a lui affidato nella scelta del vettore professionalmente qualificato. Così facendo il tribunale di Milano ha gravato lo spedizioniere di un onere probatorio che di regola dovrebbe essere a carico del committente. Per questa ragione la sentenza appare censurabile. Cionondimeno essa contribuisce a rendere più incerti i confini della responsabilità dello spedizioniere, esponendolo a rischi rispetto ai quali, in linea di principio, dovrebbe essere esente. ■



Scorcio del tribunale di Milano

***Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 - mail@mordiglia.it www.mordiglia.it

SETTORE AUTO

La crisi ha colpito duro

Negli ultimi sette anni, in Italia, c'è stato un calo delle immatricolazioni di oltre il 40 per cento. Il 2014 si è però aperto con segnali positivi

di **Paolo Giordano**

Il mercato delle auto finalmente pare muoversi dopo anni tragici che hanno visto le immatricolazioni crollare a livelli comparabili a decenni or sono, con una perdita sul 2007 di oltre il 40%. Gli ultimi tre mesi, a partire da dicembre 2013, hanno però segnato risultati positivi (dicembre 2013, più 1,4%; gennaio 2014, più 3,24%, febbraio, più 8,6%) anche se occorre tener conto che la crescita viene calcolata in confronto agli stessi mesi dell'anno precedente (dicembre 2012, gennaio/febbraio 2013), periodi nei quali i dati sulle immatricolazioni sono stati i peggiori e realmente catastrofici. Per questo motivo le case automobilistiche e i concessionari sono stati molto cauti nel dare giudizi sui dati: "Eppur si muove" è stato il commento all'andamento del mercato da parte dell'Unrae, l'associazione delle case automobilistiche estere, mentre l'associazione dei concessionari è stata ancora più prudente, affermando in un comunicato "Non chiamatela ripresa". Però c'è un altro dato confortan-

te: in febbraio, la raccolta ordini è stata del 13% superiore a quella del 2013. Ciò lascia intendere che la crescita delle immatricolazioni sarà confermata nei mesi di marzo e aprile. Anche il mercato dei veicoli commerciali fino a 3,5 tonnellate sta crescendo in doppia cifra: nel bimestre gennaio/febbraio di quest'anno sono state vendute 18.026 unità in confronto alle 15.893 dello stesso periodo del 2013, con un aumento del 13,4%. Risultato buono, ma anche in questo caso va tenuto conto che i dati di riferimento sono quelli del 2013, ossia dell'anno "nero", nel quale, con complessivamente 101 mila unità vendute si è toccato il fondo della crisi, con una contrazione di oltre il 58% in sei anni. Massimo Nordio, presidente dell'Unrae, ha puntualizzato a questo proposito: "Alle condizioni attuali e senza interventi incisivi di stimolo ai consumi e, quindi, a esigenze di distribuzione delle merci, il mercato dei veicoli commerciali potrebbe tecnicamente esprimere, a fine 2014, fino al 15% in più rispetto allo scorso

anno. È necessario, però, attendere i risultati dei prossimi mesi per vedere se queste indicazioni iniziali possano davvero essere considerate i primi segnali di una ripresa più solida". In generale, sul mercato delle immatricolazioni, un altro elemento positivo può essere considerata la forte crescita che in febbraio si è registrata in quasi tutti i paesi europei, rispetto al 2013: in Portogallo si è superato un incremento del 40%, lo stesso è avvenuto in Lituania, la Polonia ha toccato il 35,2%, l'Austria e l'Ungheria sono al 30%, la Repubblica Ceca, la Danimarca e la Svezia sono intorno al 21%, la Spagna al 17,8%, la stessa Grecia cresce del 4,3%. È evidente che la situazione di crisi e la forte flessione dei mercati del settore auto ha avuto pesanti conseguenze sulle imprese di logistica specializzate in questo comparto. Nelle pagine che seguono pubblichiamo le interviste con Davide Albanesi, Sales Director Automotive&Industry Ceva Italia, e con Giovanni Origone, direttore Automotive di Gefco Italia. ■

DAVIDE ALBANESI

Sales Director Automotive&Industry di Ceva Italia

La soluzione: **diversificare**



DAVIDE ALBANESI

“L e conseguenze della crisi hanno impattato pesantemente sul settore automotive. È stato quello forse più colpito, come testimonia il calo verticale che si è registrato nel numero delle immatricolazioni di auto, specie in Italia dal 2007 alla fine del 2013”, sottolinea Davide Albanesi, Sales Director Automotive&Industry di Ceva Italia, business unit nazionale di Ceva Logistics, quarta azienda di logistica al mondo, che nel settore automotive ha una quota di mercato rilevante sia a livello mondiale sia a livello italiano. Aprendo l'intervista, la prima domanda ci viene spontanea.

COME AVETE AFFRONTATO QUESTA DIFFICILE SITUAZIONE, COME AVETE “COMBATTUTO” LA CRISI DEL SETTORE?

■ Intanto, mettiamo in luce un dato importante: nonostante la crisi non abbiamo perso quote di mercato né a livello mondiale né a livello italiano. Siamo riusciti a ottenere questo risultato pur essendo il più grande operatore, fatto che

ci esponeva al rischio di essere ridimensionati. Siamo riusciti a farlo in primo luogo grazie alle innovazioni che abbiamo introdotto. Oggi, un'azienda è obbligata a ripensare i propri servizi, anche col fine di allargare la sfera dei clienti, altrimenti si rischia di perdere posizioni sul mercato. Ceva, partendo proprio da questa constatazione, ha puntato sulla “diversificazione” sia dei servizi sia dei clienti.

MI SPIEGA MEGLIO QUESTA OPERAZIONE?

■ In altre parole, abbiamo ampliato la sfera dei clienti, andando oltre a quelli strettamente legati al mondo dell'automotive e della componentistica. Oggi, Ceva Italia vanta tra i propri clienti aziende del settore veicoli, delle due ruote, degli pneumatici e dell'industria. Al tempo stesso, abbiamo anche aumentato la gamma dei servizi, offrendo attività a valore aggiunto, quali packaging, kitting, reengineering dei processi. È stata una scelta che ha premiato il lavoro fatto da Ceva. Ad esempio, nel campo dell'industria, abbiamo utilizzato le nostre competenze e la nostra esperienza maturata nell'automotive per proporre trasversalmente soluzioni analoghe nei settori dell'energia, dell'aerospazio, delle macchine movimento terra e agricole e dei macchinari industriali. Quindi, possiamo dire di aver “esportato” la nostra conoscenza in altri settori affini.

QUALI DIFFICOLTÀ AVETE INCONTRATO IN QUESTA OPERAZIONE? AD ESEMPIO, PERLOMENO IN ITALIA, VI SIETE RIVOLTI A SETTORI DOVE LA PRESENZA DI PICCOLE E MEDIE IMPRESE È NOTEVOLE E SAPPIAMO COME SIA COMPLICATO QUANDO SI HA A CHE

FARE CON AZIENDE DI TALI DIMENSIONI FAR PASSARE PROGETTI LOGISTICI DI TERZIARIZZAZIONE.

■ In Italia abbiamo lavorato principalmente sul tema di favorire e diffondere la cultura dell'outsourcing, stimolando appunto le piccole e medie imprese a ragionare su soluzioni diverse e innovative. È evidente che non si è trattato di un compito semplice. Nel settore automotive i nostri interlocutori sono sempre stati essenzialmente i grandi gruppi automobilistici e quindi abbiamo sempre lavorato su progetti logistici di grande rilevanza. Con imprese di tutt'altra dimensione abbiamo invece adottato un approccio progettuale diverso, puntando su di un'offerta specifica. Le imprese, di qualunque dimensione esse siano, devono riuscire a stare sul mercato, ovvero hanno una struttura dei costi da rispettare. Ceva, in qualità di azienda leader nel settore logistico, è in grado di assicurare il raggiungimento di questo indispensabile obiettivo, permettendo non solo un'ottimizzazione dei costi, ma anche una maggiore flessibilità e adattabilità alle nuove condizioni dell'ambiente esterno; componenti oggi decisive per la competitività. Quando prima parlavo di “allargare la cultura logistica” mi riferivo proprio a far passare questo concetto. Ceva Logistics è presente in 170 paesi e la sua divisione di Freight Management (spedizioni internazionali di Import & Export) opera in tutto il mondo. È evidente che nei distretti industriali italiani, e in generale per le piccole e medie imprese, Ceva può essere la carta vincente per raggiungere mercati lontani, anche facendo operazioni di aggregazione. Altro >



punto focale è che Ceva svolge un servizio “end to end”, dal fornitore al cliente finale, gestendo tutto il processo di logistica integrata. Ad esempio nel settore degli pneumatici, oltre ai grandi produttori, Ceva serve anche i distributori locali che operano sul territorio nazionale. Questi si sono resi conto che le loro metodologie non erano più in linea con le nuove esigenze. Ceva ha offerto loro innovazione, efficienza e apertura internazionale.

PARLIAMO DEI NUOVI SERVIZI ...

■ Abbiamo un’esperienza pluriennale nella gestione dei magazzini per ricambi e componentistica auto e nella relativa distribuzione ai clienti finali. Nell’ultimo anno abbiamo trasferito questa esperienza anche ad altri settori (industria, energia e aerospazio), sempre svolgendo un’attività tesa a creare condizioni che favorissero la terziarizzazione da parte dei nostri clienti sia esistenti sia potenziali. Ad esempio, stiamo sempre

più lavorando nel trasporto dei semilavorati e dei componenti tra i fornitori e gli stabilimenti (trasporto inbound), aiutando i nostri clienti nel cosiddetto processo di “cambio resa”. Per le industrie ciò rappresenta un grande vantaggio, perché hanno la possibilità di interfacciarsi con un unico player che copre tutto il mondo e che garantisce loro la tracciabilità continua della merce. Inoltre, ci stiamo sempre più affermando nella logistica di stabilimento, ossia nel rifornimento puntuale delle linee di produzione. Su tale ambito, riscontriamo che, anche grazie alla nostra azione propositiva, molte imprese stanno prendendo in considerazione la cessione del ramo d’azienda che si occupa della logistica, al fine di ottimizzare e variabilizzare i costi e di ottenere maggiore flessibilità. Si rivolgono a Ceva perché oltre a gestire i magazzini e offrire servizi a valore aggiunto, come il packaging o la reingegnerizzazione dei processi, come prima ricordavo, è in grado di governare la

complessità che scaturisce da operazioni di riorganizzazione della supply chain.

QUESTA È CERTO PER L’ITALIA UNA NOTEVOLE NOVITÀ...

■ Lo è. Bisogna anche dire però che il mondo sta cambiando. Bisogna “ottimizzare”. È evidente che oggi è molto meglio per un’azienda avere a che fare con un solo operatore logistico che con venti diversi tra loro, il quale provveda a svolgere tutti i servizi della catena logistica e distributiva. Questo approccio permette di creare sinergie, di dare vita a quella che definiamo la “logistica collaborativa”, ossia un abbattimento dei costi grazie alla possibilità di fare massa critica mettendo insieme prodotti di diversi produttori, anche in concorrenza fra loro. Esempi concreti sono la “Città del Libro” e la “Città del Pharma” di Ceva, o nel caso dei prodotti industriali questo avviene nel magazzino Ceva di Somaglia, vicino Lodi. Come dicevo: il mondo sta cambiando. ■

GIOVANNI ORIGONE

Direttore Automotive di Gefco Italia

Qualità e internazionalizzazione



GIOVANNI ORIGONE

Gefco, l'azienda francese di logistica, specializzata nel settore automotive, in cui è leader in Europa, della quale PSA Peugeot Citroen ha di recente venduto il 75% delle quote alla JSC Russian Railways (il terzo gruppo di trasporto al mondo per dimensioni), nonostante le difficoltà economiche e produttive causate dall'attuale situazione economica, ha chiuso il 2013 con una crescita dell'11% rispetto al 2012. L'anno scorso, infatti, Gefco ha registrato un fatturato di 3,9 miliardi di euro, il miglior risultato della sua storia. Potremmo dire, quindi, che l'azienda francese ha "veleggiato" sulla crisi. Questo è stato possibile, crediamo principalmente, per l'alto grado di internazionalizzazione raggiunto: Gefco è infatti un'azienda "globale". Ha un network di 37 filiali, completato da una rete di partner e

rappresentanti commerciali, con una presenza complessiva in 150 paesi. Importante, in questo ambito, è la presenza in numerose regioni caratterizzate da una forte crescita economica. Una presenza che ha permesso all'azienda di fissare un obiettivo molto ambizioso: raddoppiare il fatturato, portandolo a otto miliardi di euro, nel 2020. Gefco è fortemente presente anche nel nostro paese, che nel settore auto ha visto negli ultimi anni una delle massime "materializzazioni" della crisi. Su come l'azienda abbia reagito a tale situazione, abbiamo rivolto alcune domande a Giovanni Origone, direttore Automotive di Gefco Italia.

IN ITALIA, LA CRISI DELL'AUTO È STATA MOLTO PESANTE, COME L'AVETE AFFRONTATA?

■ Abbiamo in primo luogo lavorato molto su un aspetto: rivedere i nostri processi logistici per aumentarne l'efficienza e rendere la nostra offerta ai clienti sempre più competitiva. Per raggiungere tale obiettivo abbiamo fatto leva su alcuni aspetti. Il primo è stato quello di alzare la nostra "qualità" del servizio al livello richiesto e atteso dai clienti. Ciò in materia di

tracciabilità, di velocità delle consegne, di performance adeguate alle attese, anche per quanto riguarda la salvaguardia del prodotto che trasportiamo. Poi abbiamo allargato la sfera dei servizi, introducendone di nuovi a valore aggiunto. Ad esempio, abbiamo sviluppato presso i concessionari l'attività di "preparazione" delle vetture prima della consegna all'acquirente e della messa in strada. Attività che va dalla pulizia all'inizializzazione della parte elettronica. Un altro servizio che abbiamo varato è il "dealer to dealer", ossia un servizio di trasporto di auto da concessionario a concessionario che scatta quando, causa il forte ridimensionamento delle scorte, una macchina richiesta da un cliente non sia disponibile ma è presente in vendita da un altro rivenditore, anche a centinaia di chilometri di distanza. Noi l'andiamo a prendere. Lavoriamo su una platea di duemila





concessionari, è evidente che tale servizio, specialmente in un momento come questo, è molto apprezzato e, appunto, molto coerente con la realtà attuale, nella quale la tempestività è elemento determinante. Lo stesso principio lo applichiamo nell'ambito dei ricambi auto: una divisione della Gefco ha sempre più sviluppato il servizio "in night distribution" che ne prevede la distribuzione durante le ore notturne in tutto il centro nord del paese.

COME SIETE ORGANIZZATI RISPETTO AL TRASPORTO?

■ La Gefco ha acquisito nel 2011 il 70% della Mercurio spa, uno dei più grandi autotrasportatori italiani di autoveicoli, con sede a Parma e una presenza internazionale

importante, principalmente in aree a forte sviluppo, come l'America del sud, l'Europa centrale, il sud est asiatico. Abbiamo messo insieme le nostre competenze, creando forti sinergie. Gestiamo molto del lavoro con risorse interne, potendo contare su una flotta di bisarche di proprietà, mentre una parte la terziarizziamo a contratto. Ci avvaliamo di due centri logistici, uno a Livorno e uno a Parma, dove arrivano le auto dalle fabbriche estere, ad esempio da Francia, Spagna, Turchia, parte in nave e parte, la più importante, via treno. Facciamo treni completi che vengono formati con i vagoni che provengono dalle singole fabbriche. Gefco privilegia sempre il trasporto ferroviario, là dove si creano le condizioni per poterlo fare, questo sia perché rappresenta un vantaggio competitivo, data l'alta capacità di trasporto, sia perché è meno impattante sull'ambiente. Un valore a cui la nostra azienda tiene molto. Certamente le consegne ai clienti finali le facciamo via strada.

COME INCIDERÀ SUL VOSTRO LAVORO IL FATTO CHE I RUSSI ABBIANO ACQUISITO LA MAGGIORANZA DELLA GEFCO?

■ Credo che tale operazione si rivelerà sempre più un valore aggiunto sia per la Gefco sia per i russi. Intanto, uno dei punti chiave della strategia di sviluppo della Gefco è l'internazionalizzazione, quindi la Russia rappresenta un mercato di grandi potenzialità, così come quelli dell'est Europa e della Cina. Aree queste ultime contigue alla Russia. Non dimentichiamo, inoltre, che la Gefco rimarrà una compagnia indipendente, nell'interesse di tutti, dato lo sviluppo e il know how della società, un elemento che ai russi ancora manca. Ricordo che il 2013 è stato anche il primo anno del contratto, previsto su un arco di sette, firmato con la General Motors con la quale la Gefco si è impegnata a gestire e a ottimizzare l'intera catena logistica in Europa e in Russia. Tale contratto, che interessa oltre un milione di veicoli l'anno, ha reso Gefco il primo operatore logistico integrato europeo nel settore automotive.

Sono dati importanti che sottolineano due aspetti, il primo la correttezza delle strategie della Gefco e il secondo che, con molta probabilità, ci stiamo avviando verso una ripresa, verso un superamento della crisi. L'impegno, anche di Gefco Italia, è di essere pronti e organizzati per questa nuova fase. ■



EUROMERCI

il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



I FOCUS 2014

Gennaio-Febbraio

- Sistema Interportuale
- Corrieri Express

Marzo

- Cargo Aereo
- Logistica Automotive

Aprile

- Logistica Retail-Food&Beverage
- Logistica Sostenibile

Maggio

- Immobiliare Logistico
- Material Handling & Attrezzature per magazzini

Giugno

- Filiera Fredda
- Trasporto Intermodale

Luglio-Agosto

- Logistica del Farmaco
- Mercato Immobiliare

Settembre

- Logistica del Fashion
- Reverse Logistics

Ottobre

- Material Handling
- Autotrasporto

Novembre

- ICT e Software per la Logistica
- Logistica Portuale

Dicembre

- City Logistics
- Mercati Asiatici

Assiterminal chiede solo "buon senso"

Nonostante la rilevante importanza economica del settore, non si fanno passi avanti per cercare di adeguarlo alle attuali esigenze.

di Carlo Conti

Le nostre proposte poggiano essenzialmente su tre aspetti: buona amministrazione, buon senso e cose da fare, gran parte delle quali senza costi", ha detto il presidente dell'Assiterminal, l'Associazione dei terminalisti portuali, Marco Conforti, in una conferenza stampa che si è svolta recentemente a Milano. In effetti, leggendo quanto chiede l'associazione, appare evidente l'aspetto del "buon senso". Un aspetto che nella gestione dei porti, che si arrovella da decenni intorno alla riforma della 84/94 senza cavare, come si suole dire, "un ragno dal buco", pare non essere mai usato. Quanto chiede Assiterminal è sintetizzabile in cinque punti:

- certezza, ragionevolezza e proporzionalità delle regole in merito alla normativa fiscale, al tema ambientale e della si-

curezza, alle concessioni edilizie e alla normativa amministrativa/gestionale;

- rispetto per imprese in attività e convenienza per nuovi investimenti pubblici e privati, evitando nuove limitazioni alla libertà d'impresa e nuove imposizioni di modelli non efficienti;

- azioni per la competitività del settore, che guardino all'abbassamento dei costi di settore, alla diminuzione della burocrazia e alla sua semplificazione;

- pianificazione, autonomia e governance, ovvero pianificazione a livello nazionale, autonomia delle amministrazioni pubbliche portuali e governance sui porti attraverso le amministrazioni;

- contributo del settore portuale per lo sviluppo dell'economia nazionale e dei territori, attraverso il miglioramento dell'efficienza dei collegamenti fisici e dei servizi tra i porti, le reti e gli interporti, investimenti in tecnologie per acqui-

sire maggiore competitività, opportunità di integrazione con altri soggetti della supply chain.

Cinque punti che a leggerli pare incredibile che debbano figurare come proposte o richieste in quanto indicano semplice-

mente ciò che dovrebbe essere di norma fatto, indicano quella che dovrebbe essere la strada naturale per gestire un "sistema di porti". Eppure non è così. Si chiede ormai ovunque, in qualsiasi ambito e settore, una semplificazione della burocrazia, ma più si va avanti e più le cose diventano complicate, le norme si accavallano, spesso si contraddicono. Ancora più incomprensibile, ha sottolineato l'Assiterminal, è quanto è avvenuto a livello dei costi che pesano sul settore portuale, dove sono cresciuti in maniera inversamente proporzionale all'andamento del mercato: ad esempio, a fronte di un calo del tonnellaggio delle merci dovuto alla sfavorevole congiuntura economica (meno circa il 9% dal 2006) ha dovuto affrontare aumenti dei canoni concessori del 35% circa, un accumulo consistente di crediti verso l'erario e incremento delle accise sui carburanti utilizzati dai mezzi operativi portuali. Inoltre, pur permanendo la crisi congiunturale, dal 2013 le aliquote relative alle tasse e ai diritti portuali sono state consistentemente incrementate, tanto è vero che dal 2006 al 2012 quelle introitate dalle Autorità portuali (soggetti pubblici che amministrano il demanio marittimo portuale e realizzano opere portuali) sono aumentate di circa il 180%, secondo i dati del ministero Infrastrutture e Trasporti. Si può anche aggiungere che il settore ha un assetto nor-



mativo assolutamente vecchio, lontano dalle attuali dinamiche che regolano la portualità mondiale, che non viene mai adeguato o, al massimo, vede proposte che riescono perfino a essere peggiorative, come avvenuto, nota Assiterminal, per quanto riguarda la libertà d'impresa e l'organizzazione del lavoro, senza mai risolvere temi fondamentali quali i termini di fine concessione o la tutela degli investimenti privati. Tutto ciò avviene, verrebbe da aggiungere "incredibilmente", a fronte di una notevole importanza economica della portualità nazionale. Ciò non pare avere rilevanza nonostante la drammatica situazione del paese e la sempre peggiore situazione dell'occupazione. Assiterminal ha posto in evidenza tale "rilevanza economica". Il contributo al valore aggiunto prodotto dall'economia del mare, alla quale ap-

partiene il settore terminalistico, ammonta a 41,2 miliardi di euro l'anno. Le attività portuali e ausiliarie ai trasporti marittimi pesano per circa il 23%. Gli occupati nel comparto marittimo-portuale ammontano a circa 797 mila unità, che rappresentano il 3,2% dell'occupazione complessiva del paese e che sono superiori di quasi 200 mila unità a quelle dell'intero settore formato da chimica, farmaceutica, gomma, materie plastiche e minerali non metalliferi e superiori di circa 160 mila rispetto all'occupazione dei servizi finanziari e assicurativi. Tra gli occupati nel comparto, 92 mila appartengono al settore della movimentazione delle merci e passeggeri via mare. All'interno di tale cifra, quasi 32 mila sono le unità di lavoro dirette impiegate nelle attività portuali (esclusi gli addetti alle riparazioni navali e alla cantieristi-

ca). Si può ancora aggiungere che il moltiplicatore di reddito dell'intero comparto marittimo portuale è di 2,5, cioè ogni 100 euro di domanda di beni e/o servizi o spesa per investimenti si attivano più di 250 euro nel sistema economico. Il moltiplicatore occupazionale è di 2 unità, cioè ogni 100 persone impiegate in questo comparto si generano in media 200 nuovi posti di lavoro nell'indotto. Per il settore dei terminalisti e delle imprese per operazioni portuali, il moltiplicatore è superiore e raggiunge 2,9. Dovrebbero bastare questi pochi dati per capire come sia inconcepibile "trascurare" un settore di tale rilevanza, che inoltre può giocare un ruolo di grande rilievo per agevolare le esportazioni del nostro paese, una delle poche carte che possiamo giocare per riprendere la via dello sviluppo. Invece, tutto rimane fermo. ■



Leader della logistica e del trasporto dei prodotti a temperatura controllata

STEF 
RIGHT TIMING, RIGHT TEMPERATURE

follow us



+39 0371 763 886

francesca.ceni@stef.com

www.stef.com

Transporeon, il web aiuta il trasporto

La rapida crescita del gruppo tedesco testimonia il successo delle soluzioni proposte online. L'ultima è il MOM, la "sfida dell'ultimo miglio" che consente anche la continua tracciabilità dei mezzi.

di **Stefano Pioli**

"Attaverso la piattaforma e le soluzioni Transporeon, abbiamo creato un pool di trasportatori europei per tutto il nostro gruppo e abbiamo ottimizzato i processi di gestione della logistica, raggiungendo un duplice scopo: da un lato è migliorata l'organizzazione del lavoro dei nostri addetti, che ora gestiscono i vettori senza dover più ricorrere al telefono, ai fax, all'email, e dall'altro abbiamo ottenuto una riduzione dei costi di trasporto tra il 5 e il 10%", afferma Gabriele Bortolotto, responsabile della logistica del gruppo

siderurgico AFV Beltrame. Risultati che conferma Ivo Mazzurana, direttore approvvigionamenti del gruppo europeo Lecta Group con sede a Barcellona: "Transporeon ci ha permesso di ridurre i viaggi a vuoto e le emissioni nocive nell'atmosfera, inoltre abbiamo tagliato i costi del trasporto del 4,5% e dell'ufficio logistica di circa il 7,5%". Anche Kurt Munk, responsabile della gestione dei trasporti della Knauf Gips KG, si associa: "L'assegnazione dei trasporti tramite Transporeon ci consente di risparmiare sia tempo sia denaro. Inoltre, i nostri trasportatori hanno ottenuto una maggiore

produttività e una riduzione dei chilometri a vuoto. È in questo che risiede il successo del sistema: Transporeon è vantaggioso per tutti". Risultati importanti, senza dubbio. Del resto, la prova del successo della piattaforma Transporeon sta anche nella storia e nella crescita di questa azienda: partita all'inizio degli anni 2000 per una felice intuizione di quattro studenti dell'Università di Ulm, in Germania, oggi, dopo quattordici anni, è un gruppo attivo in tutto il mondo, che conta 300 dipendenti, che cresce ogni anno di circa il 25%, che annovera 100 mila utilizzatori in oltre 80 paesi. L'intuizione di partenza, "un'idea semplice ma di grande effetto", pensarono i quattro fondatori, era quella di collegare via web, in maniera bidirezionale, le aziende dell'industria e del commercio con i propri trasportatori. Un'idea che ha sempre più preso forma e sostanza con il passare del tempo. Una strada che ha ripercorso, in un incontro con i giornalisti, Roberto Ostili, responsabile Sales and Marketing Southern&Western Europe dell'azienda, che ha illustrato, attraverso le principali tappe della crescita del gruppo Transporeon, come le soluzioni via via proposte siano state in grado di assicurare ai clienti i vantaggi che prima ricordavamo. Si è partiti nel 2001, con la soluzione



Le soluzioni Transporeon permettono una migliore organizzazione del trasporto e, soprattutto, risparmi in termini di tempi e denaro



“best carrier”, ossia con il mettere in contatto le imprese committenti, che dovevano fare un trasporto, con tutti o a una parte dei propri vettori, tutti facenti parte di un “mondo chiuso” di autotrasportatori certificati. Si è dimostrata una soluzione vincente, perché semplice e immediata dalla parte dei committenti e utile anche

per i vettori, che hanno potuto utilizzare meglio i propri mezzi, ridurre i chilometri a vuoto e inviare offerte in linea con le opportunità del mercato. Nel 2003, l’offerta Transporeon si è arricchita con la soluzione Time Slot Management, che ha consentito la pianificazione delle consegne tra committenti e vettori, con forti risparmi di tempi e, quindi, con una riduzione dei costi. La soluzione ha permesso la prenotazione online degli slot temporali, arrivo, carico e/o scarico puntuali e ripartenza immediata per l’autotrasportatore. Ad esempio, per le merci in ingresso in uno stabilimento o in una qualunque azienda, si possono avere informazioni in tempo reale sull’arrivo e sul vettore che effettua la consegna, evitando ingorghi all’ingresso. Per le merci in uscita, si conosce in anticipo quando i vettori si presenteranno al carico. Ciò permette di sfruttare in maniera ottimale le risorse, ad esempio personale, rampe, parcheggi. Contemporaneamente, i trasportatori hanno la possibilità di prenotare lo slot temporale più adatto alla pianificazione degli itinerari e possono contare su tempi di attesa ridotti. L’efficacia della soluzione la testimonia Matthias Hirschberg, Head of Logistic Department di ArcelorMittal Hamburg, colosso mondiale dell’acciaio: “Con la soluzione Time Slot Management possiamo

pianificare con precisione i trasporti e aumentare così la nostra affidabilità. Da quando utilizziamo la piattaforma il 70% dei veicoli arriva puntuale. In media il tempo di attesa si è ridotto di un’ora per stabilizzarsi intorno alle due ore. E con costi di circa 40 euro l’ora per i tempi d’attesa dei trasportatori il risparmio è più che evidente”.

Nel 2005, l’orizzonte Transporeon si allarga con una seconda piattaforma: Ticontract, che oggi offre 21 mila operatori logistici ed è disponibile in 13 lingue, dedicata all’effettuazione di tender di trasporti e logistica e alla gestione delle tariffe e dei contratti. Nel 2009, viene posta sul mercato dal gruppo una terza piattaforma, quella di Mercareon, che applica i principi della soluzione Time Slot Management alla grande distribuzione organizzata. L’obiettivo è di risolvere un problema annoso e complicato: disciplinare e semplificare le consegne presso la Gdo, che effettua, ovviamente, moltissimi ordini di acquisto a una assai vasta gamma di fornitori. Così molti trasportatori arrivano contemporaneamente allo scarico, con tempi lunghi (e costosi) di attesa. Mercareon risolve tale problema, in quanto gestisce attraverso un calendario digitale gli orari di scarico, offrendo all’utente una panoramica delle fasce libere e di quelle occupate. Il vettore può

quindi scegliere online e in base alle proprie esigenze una fascia oraria libera, inserire il numero d’ordine e, con pochissimi passaggi, fissare la prenotazione. Al momento della consegna, il trasportatore si presenta al magazzino con il numero di prenotazione generato automaticamente dalla piattaforma: il magazzino

ricevente, avvisato in anticipo dal sistema Mercareon, riconosce immediatamente quali sono gli ordini e per quale area sono destinati.

Ostili ha poi illustrato l’ultima proposta Transporeon: MOM, acronimo di Mobile Order Management, definito da Ostili “la sfida dell’ultimo miglio”. Altro tema dolente nell’organizzazione dell’autotrasporto italiano. Tale applicazione permette una tracciabilità in tempo reale del trasporto, quindi anche lungo il percorso terminale del viaggio del vettore. Offre notevoli benefici perché rende semplice in qualunque momento la comunicazione tra i soggetti interessati, dà sempre la posizione del mezzo, permette la firma elettronica, consente di scannerizzare documenti e di scattare foto (utili ad esempio per prevenire problematiche o contenziosi nello scambio dei pallet). L’applicazione è semplice, basta che il trasportatore la scarichi sul proprio smartphone. Attraverso MOM tutti i processi diventano elettronici, annullando virtualmente l’esigenza di trasmettere documentazione cartacea. Ostili ha sottolineato che la fase sperimentale si è svolta con successo e ha aggiunto: “Siamo sicuri che presto MOM sarà molto utilizzato perché risponde all’esigenza di essere sempre connessi e sfruttare al massimo la tecnologia smartphone”. ■

La catena logistica del fotovoltaico

La produzione di pannelli fotovoltaici richiede una supply chain lunga, complessa e frammentata anche a livello internazionale.

di **Paolo Sartor**

A La produzione dei pannelli fotovoltaici è caratterizzata da una supply chain lunga e frammentata nella quale a livello internazionale sono presenti molti fornitori di parti e componenti a cui si accompagna un numero crescente di assemblatori (situazione tipica in tutte le filiere che non hanno ancora raggiunto una fase di piena maturità produttiva). Se alla sorgente della supply chain del pannello si registrano pochi fornitori di silicio - a causa degli importanti investimenti necessari per effettuare la depurazione dell'ossido di silicio - una situazione esattamente opposta si registra nella lavorazione e nell'assemblaggio, attività nelle quali nel corso degli ultimi anni si è registrata una forte crescita del numero di imprese specializzate. Ciò è avvenuto per numerosi motivi, in primo luogo l'incremento dei prezzi del petrolio e l'ingresso delle politiche green e dei piani di incentivazione statale e governativa per l'installazione di fonti di energia rinnovabile hanno comportato l'ingresso sul mercato di molte aziende produttrici dei wafer - ossia i componenti modulari impiegati per comporre

le celle dei pannelli fotovoltaici. Inoltre, gli investimenti necessari per l'avvio di una impresa assemblatrice di pannelli fotovoltaici non sono elevati, considerando anche il fatto che per chi compra celle e produce pannelli gli investimenti per la produzione sono abbastanza contenuti anche perché in estrema sintesi si tratta di organizzare l'assemblaggio di pochi componenti acquistabili in giro per il mondo (vedi schema con indicazione dei luoghi di origine per tipologia di componente). Purtroppo, l'effetto duplice determinato da una domanda drogata da un eccesso di ottimismo, accompagnata da una politica di incentivi pubblici, attualmente in graduale riduzione, hanno determinato un eccessivo entusiasmo da parte di tutti i

soggetti presenti nella supply chain del pannello fotovoltaico. In pratica, le aziende assemblatrici dei pannelli - cresciute considerevolmente nel giro di pochi anni - hanno incrementato la loro capacità produttiva in modo più che proporzionale rispetto alla reale domanda internazionale. A dimostrazione di quanto affermato, le previsioni di vendita della Suntech - la più grande azienda mondiale produttrice di pannelli fotovoltaici - parlano chiaro: a breve termine ci sarà un calo del 10-15 per cento nella zona euro e del 25-30 per cento nella zona dollaro. Secondo le previsioni del colosso Suntech, se tutta la supply chain del pannello fotovoltaico sarà in grado di riorganizzarsi e razionalizzare le sue varie fasi, i costi di produzione dovrebbero

dovrebbero in pratica dimezzarsi nel giro di poco tempo. Ricordiamo che i colossi del fotovoltaico cinese sono: Trina, Motech Solar, Suntech Power e Neo Solar Power che rappresentano i maggiori produttori di fotovoltaico al mondo. I mercati più promettenti a medio termine per le imprese assemblatrici nazionali di pannelli fotovoltaici saranno nell'ordine: Cina,



Americhe, Giappone e Sud Africa a discapito dell'Europa che rappresentava fino a pochi anni fa per le stesse imprese il principale mercato di sbocco commerciale.

Il ciclo di produzione dei pannelli fotovoltaici si compone di numerose fasi che vengono sottoposte a un'accurata selezione:

- **selezione per classe di resa:** le celle fotovoltaiche vengono selezionate per verificare la resa dell'intero modulo;
- **saldatura:** ossia preparazione delle stringhe di celle per preformare il modulo fotovoltaico;
- **laminazione:** procedura per la cottura sottovuoto del sandwich composto da vetro, celle, due fogli di EVA e uno di PYE nella parte posteriore isolante per costituire un involucro completamente ignifugo e quindi protetto nel tempo dagli agenti atmosferici;
- **rifilatura:** operazione con cui viene effettuato un taglio preciso per rifilare il sandwich dopo la laminazione;
- **incorniciatura e collegamento elettrico:** operazione con cui vengono fissati i profili di alluminio e collegati i contatti elettrici;
- **simulazione solare:** ovvero il collaudo con l'utilizzo di un simulatore solare che controlla la qualità del modulo rilevandone anche tutte le caratteristiche elettriche;
- **etichettatura:** fase centrale per identificare in modo univoco ogni singolo modulo, inserendo il numero di serie precedentemente inserito all'interno del sandwich con tutti i dati rilevati dal simulatore solare comprensivi della classe di appartenenza;
- **imballaggio:** operazione fondamentale per gestione della catena logistica dalla produzione al cantiere per la posa in opera; viene progettato e realizzato con particolare attenzione

al fine di limitare il rischio danneggiamento. L'imballo contiene i numeri di serie dei moduli fotovoltaici, permettendo così la piena tracciabilità del prodotto durante l'intero ciclo logistico.

Distribuzione e consegna. I pannelli fotovoltaici vengono normalmente imballati utilizzando pallet non sovrapponibili all'interno di casse in legno e/o cartone per proteggere il prodotto dalle sollecitazioni meccaniche e garantire la massima tutela del prodotto dallo stoccaggio a magazzino fino alla consegna al destinatario. Normalmente i pannelli fotovoltaici prodotti all'esterno del territorio europeo giungono in Italia con container box via mare, per poi essere trasferiti dal terminal container di destino in magazzini e successivamente consegnato con automezzi stradali direttamente nel cantiere di installazione. È buona norma evitare e contenere quanto più possibile il numero delle movimentazioni al fine di evitare possibili danneggiamenti. I destinatari finali

del pannello possono essere il rivenditore specializzato, la grande azienda e/o i "solar park" e il cantiere edile.

La reverse logistics. La normativa europea e anche quella italiana prevedono che i produttori di moduli fotovoltaici recuperino e riciclino i pannelli fotovoltaici alla fine della loro vita utile. Di conseguenza assume sempre maggiore importanza il tema della gestione della reverse logistic, ossia lo smaltimento a fine vita utile che normalmente avviene dopo 25 anni di utilizzo. Per smaltire e/o riciclare i pannelli anche in Italia sono sorti dei consorzi a cui le aziende produttrici possono aderire, i quali offrono un servizio di ritiro del pannello usato e gestione dello smaltimento. Dal pannello fotovoltaico si possono recuperare tutti i componenti, previa separazione dei materiali: i metalli, l'alluminio dei telai e delle cornici, il vetro, la plastica e i cavi si separano meccanicamente. Per quanto riguarda il modulo in silicio, questi vengono triturati, selezionati e lavorati per produrre nuove celle. ■

I FORNITORI DEI COMPONENTI

La Cina detiene circa il 76% della produzione mondiale di wafer fotovoltaici e rappresenta il maggior importatore internazionale di silicio. Questo ovviamente genera un rilevante flusso di container marittimi in prevalenza da 40 piedi a livello internazionale. In generale, questi sono i paesi che forniscono i principali componenti del pannello fotovoltaico

Componente	Paese di origine
Celle	Taiwan, Cina e Ucraina
Cornici in alluminio	Cina
Ribbon	Europa e Cina
EVA (film incapsulante)	Italia, Europa e Cina
Isolante posteriore	Europa e Cina
Velcro a basso tenore di ferro	Cina

FERROVIA

Un'importante innovazione nella normativa europea

Nuove regole per agevolare e semplificare il trasporto combinato strada-rotaia.

di **Eugenio Muzio**



L'avvento e il successivo vorticoso sviluppo del traffico containerizzato, che, come noto, ha totalmente modificato gli schemi dei traffici marittimi transcontinentali, ha richiesto, sin dagli albori, regole per il dimensionamento e la codifica. Regole che furono delegate all'ISO (International Standard Organisation) e da decenni regolano e governano la costruzione, immatricolazione e gestione del parco mondiale dei container classificati ISO. Grazie a queste regole universalmente applicate è possibile trasportare e riconoscere un container in ogni parte del mondo. Per quanto attiene la sola immatricolazione, l'incarico di

gestire l'assegnazione del codice identificativo del proprietario e la relativa numerazione è stato affidato a un organismo neutro, con sede in Francia, denominato BIC (Bureau International Conteneurs).

Anche in campo puramente terrestre, l'intermodalità ha conosciuto una notevole applicazione con relativi grandi sviluppi grazie al trasporto combinato strada-rotaia. In questo settore, però, in prima battuta, non si ravvisò la necessità di emanare regole universali ma prevalse la logica delle ferrovie europee, coinvolte nel fenomeno, di incaricare l'UIC (Union International Chemin de Fer) di emanare fiches che disciplinassero le regole costruttive,

di immatricolazione e di esercizio di semirimorchi e casse mobili idonei a viaggiare per ferrovia. Nacquero così, essenzialmente per esigenze ferroviarie, le regole che portarono alla realizzazione delle ben conosciute targhe gialle che applicate su entrambi i lati del veicolo consentivano agevolmente alla verifica ferroviaria di riconoscere: la ferrovia o sua delegata che aveva collaudato il veicolo; la sagoma ferroviaria massima del veicolo; il nome del proprietario e il relativo numero di iscrizione nel parco. Queste regole, seppur semplici e funzionali, non sono riuscite a soddisfare tutte le esigenze. In particolare, con l'avvenuta liberalizzazione voluta dall'Unione euro-

pea specie nel settore merci, le nuove ferrovie entranti nel mercato e non iscritte all'UIC hanno riscontrato grandi difficoltà normative e operative con la loro clientela.

Di questo fenomeno ha preso coscienza la Commissione, la quale, in prima battuta, emanò nuove regole e disposizioni nel contesto delle Norme CEN per definire le regole dimensionali, costruttive e funzionali specie per quanto attiene le casse mobili. Questo ha comportato come prima conseguenza il decadimento della validità normativa delle regole costruttive dell'UIC e delle relative fiches. Il logico passo successivo è stato quello di impostare nuove regole di immatricolazione delle unità di carico molto simili a quelle già in essere per i container. Promotori dell'iniziativa non sono stati però funzionari di Bruxelles ma, in principio, i costruttori, unitamente agli utilizzatori e al nuovo mondo ferroviario. Il tutto si è basato su accordi spontanei in grado di fissare nuove regole molto razionali e funzionali. Nacque così l'iniziativa della normativa EN 13044 subito ben compresa e accolta positivamente dalla Commissione. In particolare sono stati adeguatamente considerati i nuovi criteri in materia di sicurezza, il tutto peraltro con l'intento di ampliare l'efficacia del sistema senza peraltro dover ricorrere al legislatore.

Possiamo pertanto affermare che l'introduzione della 13044, relativa alla marcatura delle unità di carico intermodali (UTI), ha come obiettivo di facilitare notevolmente l'accesso degli operatori al trasporto combinato strada-rotaia e permetterà una maggiore razionalizzazione a vantaggio dei soggetti interessati. Infine, l'intendimento è di innescare un notevole ravvicinamento fra le regole di immatricolazione dei container ISO e quelle delle

UTI affinché il tutto possa avvenire in modo compatibile specie per quelle imprese che utilizzano entrambi i sistemi di intermodalità.

Il profilo di carico. Nel caso dei container ISO le regole sono molto ferree: le altezze standard sono: 8' - 8'6" - 9' - 9'6". Per quanto attiene le UTI terrestri, invece, i parametri di riferimento in prima battuta sono le dimensioni del codice della strada con alcune eccezioni in alcuni casi. Questo comporta che molto spesso il profilo di casse mobili o semirimorchi caricati su carri ferroviari supera la sagoma standard prevista per il trasporto ferroviario. Ne consegue che il trasporto è possibile previa definizione di dimensioni ben misurate e autorizzate. In virtù di queste regole ogni linea ferroviaria è dotata di un codice di profilo per il carico che disciplina larghezza, altezza, ecc, prendendo a riferimento l'uso di vagoni standard per il trasporto combinato. Di conseguenza le UTI non codificate ISO debbono anch'esse essere codificate riportando in maniera semplice e ben visibile le caratteristiche loro proprie.

In alcuni casi però utilizzando casse mobili si possono avere situazioni particolari che consentono profili più

elevati dello standard utilizzando carri ferroviari speciali con piani ribassati che permettono guadagni anche sensibili sui riferimenti standard. In questo caso i carri hanno indicato sul longherone il vantaggio riportato rispetto alla codifica della linea e dell'UTI. Attualmente sono in corso o in fase di studio a livello europeo importanti lavori di adeguamento delle sagome specie sulle linee più datate e dotate di tunnel per cercare di riportare il tutto alla possibilità di trasporto di UTI - specie semirimorchi - alle massime dimensioni del codice della strada (semirimorchi di altezza 4 m).

Autorizzazione e Codifica. Con l'attuazione delle nuove regole normative, disciplinate con la 13044, è direttamente il costruttore del veicolo che identifica e dota il mezzo dei parametri di riferimento. È inoltre sua responsabilità presentare alle autorità competenti i piani esecutivi e i relativi calcoli. In caso di necessità potrà essere richiesta una prova di resistenza per la verifica della rispondenza ai parametri di riferimento. Esperite queste incombenze, le UTI riconosciute idonee sono dotate di una targa di codifica certificante l'idoneità al trasporto ferroviario e con indicate le in-

>



formazioni necessarie all'utilizzo: per le casse mobili, codice del profilo, lunghezza, larghezza, solidità; per i semirimorchi, altezza della selletta, profilo di carico in rapporto ai carri tassa. Ovviamente il costruttore è responsabile che tutti i veicoli prodotti siano conformi al prototipo.

sporre della chiave proprietario. Preme evidenziare che con le nuove regole i proprietari di container ISO che dispongano di un codice BIC conforme alla normativa ISO 6346 lo potranno utilizzare per tutte le loro unità di carico (container ISO o casse mobili). I proprietari di UTI intermodali (casse mobi-

Ad esempio, con il codice ILU una UTI risulta così immatricolata

Chiave-proprietario	Numero di registrazione	Cifra di controllo
ABCA	001234	2

-Chiave-proprietario: sigla identificativa attribuita dall'UIRR o dal BIC (4° posizione in base al tipo di UTI)

-Numero di registrazione: attribuzione libera del proprietario

-Cifra di controllo: procedura di calcolo prestabilita

Identificazione del proprietario delle UTI.

Precedentemente abbiamo già evidenziato che i container marittimi sono disciplinati dalle norme ISO (6346) e che il BIC in base a questa norma rilascia il codice identificativo del proprietario. Queste regole estremamente semplici e funzionali hanno consentito l'immatricolazione nel mondo di oltre 20 milioni di unità appartenenti ad oltre 2.000 imprese a loro volta immatricolate dal BIC. L'immatricolazione BIC è basata su una sigla a tre lettere seguite dalla lettera U identificante un container ISO (ad esempio, MSCU). Per le unità di carico terrestri la normativa CEN 13044 prevede invece l'utilizzo del codice ILU perfettamente compatibile con la normativa stessa.

Con questa innovazione si è dato vita a un unico tipo di identificazione - proprietario di unità di carico. Il codice BIC continuerà a essere utilizzato per i container ISO su scala mondiale e il codice ILU per le UTI europee dall'UIRR (Union International Rail Route).

Con la entrata in vigore del codice ILU i proprietari di UTI europee non dovranno più sostenere costi amministrativi per ogni unità di carico se non l'iscrizione iniziale al BIC o all'UIRR per di-

li o semirimorchi idonei al trasporto via ferrovia, navigazione interna o short sea) a partire da luglio 2014 dovranno dotare le loro unità di carico dell'agreement ILU per il loro parco come sotto specificato. I proprietari di semirimorchi già in possesso di un codice BIC potranno richiedere a quest'ultimo un agreement mantenendo le prime tre lettere del loro codice seguite dalla lettera K anziché U.

Entrata in vigore delle nuove regole.

Le società ferroviarie aderenti all'UIC e gli operatori UIRR hanno definito il seguente calendario applicativo: a partire da luglio 2014 saranno accettate al trasporto intermodale solo le UTI identificate da un codice BIC o ILU; dopo un periodo di transizione che terminerà nel giugno 2019, tutte le UTI dovranno essere dotate di una nuova targa di codifica.

I vantaggi dell'introduzione del codice ILU.

Tale codice consente semplificazioni nel trattamento informatico e nell'operatività. In primo luogo, si riduce drasticamente il numero di errori di trascrizione dati, grazie alla presenza del numero di controllo che li riduce del 95%.

● La normativa EN 13044 distingue l'identificazione del proprietario dalla marcatura operativa necessaria per il trasporto su rotaia. La relativa codifica diventa un onere del costruttore e la conseguente targa gialla riguarda le caratteristiche tecniche che rimangono invariate nel caso di vendita ad altro proprietario. Se cambia il proprietario non è più necessaria una nuova marcatura.

● Grazie alle nuove regole l'acquisto di UTI idonee al trasporto ferroviario ma inizialmente usate solo su strada potranno essere agevolmente convertite dai proprietari identificandole con la propria chiave-proprietario di quattro lettere seguita da sei cifre con cui numerarle a proprio piacimento nella loro flotta e dalla cifra di controllo.

● La nuova codifica del parco europeo di UTI consentirà l'agevolazione di pratiche amministrative/burocratiche sia nei terminal che nelle operazioni doganali o similari e di rispondere meglio alle future stringenti regole di sicurezza imposte dall'Unione europea.

● Sia il codice ILU che il codice BIC, scritti in caratteri ben visibili, sono riconoscibili dai sistemi automatici OCR già utilizzati nei grandi porti e sicuramente nel futuro utilizzabili anche nei terminal europei.

Conclusioni. L'introduzione sperimentale della nuova normativa iniziata nel 2011 ha riscontrato sin dai primi passi un notevole interesse specie da parte delle grandi aziende di trasporto intermodale che operano su scala continentale. Ne è seguita una crescente applicazione che ha portato alla fine del 2013 il numero degli iscritti ad almeno 500 grandi aziende. L'applicazione del passo successivo dal luglio 2014 provocherà sicuramente un ulteriore significativo ricorso alla nuova normativa al fine di rendere più funzionale ed efficace il trasporto combinato strada rotaia. ■

MEDITERRANEO

La precarietà della Libia

Il paese è sull'orlo della guerra civile.
Le importanti ripercussioni sui porti
e sul costo del petrolio.

di **Giovanna Visco**

Veduta di Tripoli e del porto

Uno dei paesi strategici per l'economia mondiale sin dal dopoguerra, negli anni '50, quando furono scoperti i primi giacimenti di "oro nero", la Libia continua a essere tormentata dall'assenza di equilibrio interno. Le cause hanno radici lontane, tra cui un'unità forzata del paese, che oggi rimbalza al centro delle richieste dei ribelli armati federalisti guidati da Ibrahim Jathran, ex comandante della sicurezza del terminal di caricazione nel porto di Al Sidra. Ammutinato con i suoi uomini a luglio scorso accusando il governo centrale di corruzione e appoggiato da parte della popolazione della Cirenaica, la regione libica con la maggior riserva di greggio del paese, chiede autonomia regionale e la quota del 15% dei proventi nazionali derivanti dall'export di greggio, gestito dalla società governativa Noc. Attualmente i ribelli, la cui roccaforte si trova ad Ajdabiya, controllano tre porti petroliferi, che insieme coprono circa la metà dell'export libico con

una capacità di caricazione di circa 700 mila barili al giorno. Il blocco delle attività portuali cirenaiche ha procurato finora un danno erariale di circa sette miliar-

di di dollari e l'esaurimento degli spazi di stoccaggio delle compagnie estrattive. Nel tentativo di risolvere la situazione, il governo centrale ha dato mandato al >

LA LIBIA

Con una popolazione di poco più di sei milioni di abitanti, in trend di crescita, di cui un terzo concentrato nella capitale Tripoli, la Libia è il quarto paese africano per estensione. Al centro del Mediterraneo, confina con Tunisia, Algeria, Niger, Ciad, Sudan ed Egitto. A parte l'estesa fascia costiera, il resto del paese è uno sconfinato deserto, abitato da etnie nomadi e seminomadi. Per secoli sotto il dominio ottomano, a seguito della guerra giolittiana del 1911, nel 1930, attraverso un bagno di sangue, le tre province Tripolitania, Cirenaica e Fezzan furono unite dalla colonizzazione italiana. Nel 1951, con l'appoggio dell'Onu, fu costituito il Regno Unito di Libia, una monarchia ereditaria con governo federale (poi abolito da una riforma nel 1963 che ne cambiò anche il nome in Regno di Libia). Il re Idris al-Sanusi fu poi depresso nel 1969 da un gruppo di ufficiali comandati da Mu'ammар el-Gheddafi, che ribattezzò il paese in Repubblica araba di Libia, dando vita a un duro regime dittatoriale. Nel 2011, Gheddafi venne depresso dalla popolazione con l'appoggio internazionale Nato. Istituito un governo di transizione, a luglio 2012, dopo ben 48 anni, si svolsero le elezioni politiche, vinte dai liberali di Mahmoud Jibril e dal Fronte Nazionale di Mohamed el-Magariaf. Il governo, comunque, è restato debole, ostacolato dai conflitti tra islamisti, partiti secolari e tribù.



Tramonto nel deserto libico

network di milizie pro-governative Libya Shield di prendere con la forza i porti occupati allo scadere di un ultimatum di due settimane. Centro degli scontri che rischiano di portare il paese alla guerra civile, sono, dunque, i porti, che storicamente rappresentano non solo il fulcro dell'economia nazionale ma anche del pensiero politico e sociale libico e che contano molto nella stabilità del Mediterraneo. È recente la vicenda della nave tanker Morning Glory, con importanti ripercussioni internazionali e nazionali, costata la rimozione, da parte del parlamento libico, del primo ministro Ali Zeidan, tornato in Germania e sostituito con il ministro della Difesa. Il governo, diviso tra andare oltre il proprio mandato o indire nuove elezioni a luglio prossimo, non riesce ancora a disarmare la popolazione che, dalla caduta di Gheddafi, rifiuta di consegnare le armi; l'esercito regolare è ancora in fase di addestramento e Tripoli si è trasformata in una piazza di compravendita di armi fuori da ogni controllo. Scontri diffusi compromettono la regolarità dei rifornimenti alimentari verso la capitale, mentre, paradossalmente, contenziosi aperti nei campi estrattivi hanno rallentato l'attività della raffineria di Zawaya destinata al fabbisogno locale, causando lunghe file ai pochi distributori di benzina aperti. In questo scenario bande armate girano indisturbate e pochi giorni fa sono riuscite a circondare e saccheggiare un aereo, in sosta all'aeroporto di Tripoli

in casa, in molte città, come ad esempio Bengasi, ci si addormenta, eufemisticamente, con il riecheggiare dell'artiglieria e delle esplosioni.

Dopo la Nigeria, la Libia è il secondo produttore di petrolio del continente africano e la sua sopravvivenza dipende quasi esclusivamente da esso. L'occupazione e il reddito delle famiglie libiche sono prodotte da tutto quel che ruota intorno al petrolio, il cui export, per il grave conflitto interno, dal 2011 a oggi è crollato al 12,5% delle proprie capacità, con una perdita secca di circa 130 milioni di dollari al giorno. Secondo un analista di Citigroup Inc, la forte discesa della produzione libica, da 1,59 milioni di barili al giorno del 2010 a 350 mila dello scorso mese, ha fatto rialzare la previsione globale 2014 del prezzo del barile da 93 a 103 dollari. Infatti, sembra proprio che il perdurare del conflitto sul controllo dei porti tra governo centrale e ribelli armati federalisti, sebbene laceri drammaticamente il paese, a livello internazionale stia avvantaggiando il mantenimento dei profitti petroliferi a cominciare da quelli dei paesi Opec (Libia, Algeria, Angola, Ecuador, Iran, Iraq, Kuwait, Nigeria, Qatar, Arabia Saudita, Emirati Arabi, Venezuela), che soddisfa il 40% della domanda mondiale. Da fonte Bloomberg, per evitare un surplus di mercato a causa delle giacenze e della produzione in aumento dei paesi non Opec e dell'Iraq, l'Arabia Saudita e gli altri produttori del Golfo dovranno ridurre le quantità gior-

li per bunkeraggio, proveniente dalla Russia con un carico di armi dirette a un campo militare nel sud della Libia. E se dal tramonto all'alba la maggior parte delle persone nella capitale evitano di uscire di

nalieri di produzione di un milione di barili al giorno.

L'abbordaggio Usa della Morning Glory ha bloccato le illusioni dei ribelli di poter immettere sul mercato greggio fuori controllo governativo e la diplomazia spera nell'apertura di negoziati di accomodamento, nonostante intorno ai porti occupati spiri aria di guerra. Gli anziani delle tribù, uno dei meccanismi più efficaci di negoziazione in Libia, si stanno incontrando per sviscerare la questione in tutti gli aspetti e alcuni stanno chiedendo di invitare l'Onu per una mediazione. ■

LA VICENDA MORNING GLORY

La Morning Glory fu la nave che, per la prima volta, riuscì a caricare 35 mila tonnellate di greggio (240 mila barili) direttamente dalle milizie ribelli nel porto di Al Sidra, riuscendo poi a prendere il largo sotto il fuoco della marina militare libica. Ormai apolide, perché cancellata nottetempo dal Registro di navigazione nordcoreano per contrabbando, la nave carica di greggio viaggiava con 21 uomini di equipaggio e tre libici armati, uno dei quali fratello del capo dei ribelli federalisti cirenaici Jathran, ora tutti in stato di arresto in Libia. Infatti, la nave, di proprietà saudita, è stata abbordata incruentamente in acque internazionali al largo di Cipro dal corpo militare speciale statunitense Seals, dopo che Obama ne aveva autorizzato l'operazione, su richiesta del governo libico e di quello cipriota. La Morning Glory è stata poi consegnata ai militari libici in acque internazionali prospicienti la costa.



Amore per la semplicità

La logistica da un diverso punto di vista

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

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

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

Altre informazioni su come trasformare la tua supply chain all'indirizzo
www.cevalogistics.com



Making business flow



UN RICAMBIO NON ORIGINALE È STATO ACCERTATO COME CORPO DEL REATO

RICAMBI ORIGINALI. MEGLIO NON CORRERE RISCHI.

La sicurezza è un requisito importante che non può essere sostituito nel lavoro. SicuraMente è un progetto voluto da aziende leader nel settore per promuovere il corretto utilizzo dei carrelli elevatori e la scelta di componenti

e accessori di qualità per garantire performance senza imprevisti. Perché un ricambio non originale può portare conseguenze che lasciano il segno. Pensaci. Per conoscere meglio i pericoli e le responsabilità: sicuramente.org

Un progetto voluto e promosso da:



Tutte le indagini del progetto

sicuramente.org

