



**ASSEMBLEA GENERALE DEI SOCI
GENOVA, 29 MARZO 2019**

RELAZIONE

Sessione Pubblica

WEBRIDGEW**ORLDS**

**ASSEMBLEA GENERALE
Palazzo della Borsa – Sala delle Grida**

<i>Cariche Sociali Triennio 2016-2019</i>

PRESIDENZA

PITTO	Alessandro	<i>Presidente</i>
BAER	Giulio	<i>Vice Presidente</i>
MURATORE	Renzo	<i>Vice Presidente</i>
FASCE	Maurizio	<i>Past President</i>

TESORIERE

GIACHERO	Andrea
----------	--------

CONSIGLIERI

BENVENUTO	Davide
BRIZI	Enzo
CABIATI	Davide
CAPODANNO	Michele
CAROPRESO	Andrea
CASAREGGIO	Mario
FALLETTI	Guido
LUALDI	Barbara
MARINO	Manlio
MASSARI	Paolo
ONNIS	Davide
PORELLO	Adriana
VALLE	Domingo
VASSALLO	Marco

REVISORI DEI CONTI

RAIOLA	Giuseppe
SPALLAROSSA	Luca
VERARDO	Alberto

DIRETTORE GENERALE:

BOTTA Giampaolo

RESPONSABILI E MEMBRI COMMISSIONI, GRUPPI E SEZIONI**COMMISSIONE DOGANALE**

Manlio Marino

COMMISSIONE SANITÀ E PRESIDÌ

Giovanni Rossi
Marco Vassallo

COMMISSIONE PORTUALE

Domingo Valle

GRUPPO NAVI

Michele Capodanno – Responsabile Gruppo Navi
Coordinatore attività presso la Capitaneria di Porto

Carlo Tigoli – Responsabile coordinamento per
il Gruppo Navi con la Dogana

Giulio Baer – Responsabile coordinamento per
il Gruppo Navi con la Dogana

COMMISSIONE RELAZIONI TERRITORIALI

Stefano Franciolini

COMMISSIONE MARITTIMA

Davide Benvenuto

COMMISSIONE INFORMATICA

Manlio Marino
Giovanni Rossi
Marco Vassallo
Davide Benvenuto
Coadiuvata da:
Giampaolo Botta
Giorgio Cavo

COMMISSIONE FISCALE

Paolo Massari

COMMISSIONE FORMAZIONE

Adriana Porello

SEZIONE CORRIERI

Adriana Porello

COMMISSIONE MARKETING

Spedigiovani

RAPPRESENTANTI IN SENO AI PRINCIPALI ENTI / ORGANISMI
--

FEDESPEDI

- Consiglio Direttivo	PITTO	Alessandro	Vice Presidente
	MURATORE	Renzo	Consigliere
	SPALLAROSSA	Luca	Consigliere
- Sez. Doganale	BERNOCCHI	Laura	Membro
	MARINO	Manlio	Membro
- Sez. Assicurativa Legale	BOTTA	Giampaolo	Membro
	SCASSO	Azzurra	Membro
- Sez. Marittima	BENVENUTO	Davide	Membro
	BOTTA	Giampaolo	Membro
	CAPODANNO	Michele	Membro
- Sez. Lavoro/Relaz. Industriali	MURATORE	Renzo	Presidente
	BOTTA	Giampaolo	Membro
	SCASSO	Azzurra	Membro
- Sez. Relaz. Internazionali	SPALLAROSSA	Luca	Membro
- Sez. Autotrasporto	MURATORE	Renzo	Membro
- Sez. Fiscale	GIACHERO	G. Battista	Membro
- Sez. Formazione	SPALLAROSSA	Luca	Membro
	ZILIOOTTO	Chiara	Membro
- Sez. Informatica	BOTTA	Giampaolo	Membro

**AUTORITÀ DI SISTEMA
PORTUALE DEL MAR LIGURE
OCCIDENTALE**

- Tavolo di Partenariato	PITTO	Alessandro	Membro
---------------------------------	-------	------------	--------

COMMISSIONE TECNICA PERMANENTE AUTORITÀ PORTUALE DI GENOVA	BOTTA	Giampaolo	Membro
	VALLE	Domingo	Membro

CAMERA DI COMMERCIO DI GENOVA

- Consiglio Camerale	PITTO	Alessandro	Membro
- Consulta Settore Trasporti e Spedizioni	PITTO	Alessandro	Membro
- Consulta marittima portuale e logistica	BENVENUTO	Davide	Membro
	MARINO	Manlio	Supplente

ASCOM

- Giunta	MURATORE	Renzo	Membro
-----------------	----------	-------	--------

C.I.S.Co	SPALLAROSSA	Luca	Membro
-----------------	-------------	------	--------

WEBRIDGeworlds

ASSEMBLEA PUBBLICA SPEDIPORTO

Genova, 29 marzo 2019

Illustri Ospiti, Autorità e, soprattutto, amici di Genova,

il consueto piacere di incontrarvi, come ogni anno, all'Assemblea di Spediporto si somma ad un ancor più importante sentimento di riconoscenza per avere oggi presenti tanti dei protagonisti del nostro territorio: il Viceministro ai Trasporti Edoardo Rixi, il Presidente della Regione Liguria Giovanni Toti, il Sindaco e Commissario del Comune di Genova Marco Bucci, il Presidente della Camera di Commercio di Genova Luigi Attanasio, ed anche tanti rappresentanti delle amministrazioni, degli operatori portuali, delle categorie, tra cui i nostri rappresentanti nazionali, ma anche il mondo del volontariato e dei lavoratori, con le loro organizzazioni, che hanno saputo, già pochi istanti dopo le ore 11.37 del 14 Agosto 2018, attribuire un nuovo significato al termine "Comunità".

È dunque giusto oggi ricordare, in occasione della nostra assise annuale, le 43 vittime del Ponte Morandi, il dolore delle loro famiglie ed il dramma di quella terribile giornata.

A pochi mesi di distanza da quel tragico evento, possiamo dire che Genova non solo si è rialzata – lo fece subito – ma è tornata a pensare al proprio futuro, alzando la testa, tornando a guardare lontano, non dimenticando che oltre ad essere una terra meravigliosa è anche una città forte ed orgogliosa.

Il rischio era, e rimane, che con il Ponte Morandi a crollare non fosse solo uno dei simboli dell'architettura italiana degli anni '60, la colonna vertebrale di un territorio dai già fragili equilibri viari, ma una delle più importanti, ed anche ignorate, infrastrutture del Nord-Ovest.

Sono bastati pochi mesi per capire che sui 1.200 metri del viadotto Morandi correvano, non solo decine di migliaia di macchine e camion al giorno, ma buona parte del PIL italiano.

La stima dei danni, avviata grazie ad un poderoso sforzo della CCIAA di Genova, che vogliamo ancora una volta ringraziare, è arrivata a quantificare in 422 milioni di euro i danni, diretti ed indiretti, patiti da oltre 2.058 aziende⁽¹⁾.

Ma Genova vuole alzare lo sguardo, confrontandosi con ciò che avviene nel mondo per poter programmare il proprio futuro.

Diamo allora uno sguardo alle prospettive di crescita del commercio internazionale che nel corso del 2019 saranno influenzate in maniera significativa non solo dalla congiuntura economica mondiale, ma da eventi di portata imponderabile.

¹ Vedi studio avviato da Camera di Commercio di Genova, Confindustria e Università di Genova del 4 Dicembre 2018 intitolato "Effetti economici indotti dal crollo del viadotto Morandi. Stime preliminari".

Sull'espansione dell'attività economica internazionale – come ricorda Banca d'Italia⁽²⁾ - gravano infatti numerosi fattori di rischio: le ripercussioni di un esito negativo del negoziato commerciale tra Stati Uniti e Cina, il riacutizzarsi delle tensioni finanziarie nei paesi emergenti, le modalità con le quali si concluderà il processo di uscita del Regno Unito dall'Unione Europea.



Nel corso del 2018, nelle principali economie avanzate, l'attività economica ha avuto andamenti differenziati. Il tasso di crescita è rimasto robusto negli Stati Uniti, è tornato positivo in Giappone, dopo una forte contrazione nel corso dell'anno. Nel Regno Unito l'espansione si è mantenuta in linea con quella media, sebbene rimanga elevata l'incertezza connessa con l'esito dei negoziati per la Brexit.

Ricordiamo poi come in Cina il rallentamento dell'attività economica, in atto dall'inizio del 2018, sia proseguito anche negli ultimi mesi. L'espansione è invece rimasta sostenuta in India, sebbene su tassi più contenuti rispetto alla prima parte del 2018. In Brasile il quadro macroeconomico resta molto fragile.

Nel corso del 2018, dunque, gli scambi internazionali hanno evidenziato un aumento percentuale del 4,4% con una marcata decelerazione rispetto al 2017, quando l'aumento era stato del 5,6%; nel 2019 il commercio mondiale ha rallentato ulteriormente al 3,5 %⁽³⁾.

I rischi per le prospettive dell'economia mondiale sono elevati. L'avvio dei negoziati tra Stati Uniti e la Cina non ha dissipato l'incertezza connessa con la possibilità che nuove misure protezionistiche pesino nel commercio internazionale nei prossimi mesi.

La guerra dei "dazi" è ancora lontana dall'essersi conclusa, anzi continua ancora oggi, con quello che potrebbe essere definito il "capitolo italiano" a pochi giorni dalla sottoscrizione, da parte del Governo italiano, del memorandum di intesa con la Cina per la consulenza su nuove importanti ipotesi progettuali ed infrastrutturali, tra cui la nuova diga del Porto di Genova, indispensabile aggiornamento infrastrutturale del valore di oltre 1 miliardo di euro.



L'incertezza e la fragilità del quadro internazionale non hanno mancato di far sentire i propri effetti anche sull'economia italiana.

Con una netta inversione rispetto ai primi due trimestri, il 2018 si è concluso – secondo i rilevamenti ISTAT – con un aumento del PIL dello 0,9% rispetto al 2017. Riviste al ribasso anche le stime per il 2019 che, secondo le previsioni della Commissione Europea, non dovrebbe superare lo 0,2%. Se, da un lato, su questa valutazione prudenziale, certamente pesa il giudizio negativo sulla manovra del Governo italiano, dall'altro, bisogna anche ricordare, che a frenare è tutta l'Europa a partire dalla locomotiva Germania che nel dicembre 2018 ha segnato una flessione dello 0,4% sulla produzione industriale dopo quella dell'1,9% di novembre.

In Italia la produzione industriale è calata dell'1,9% a novembre e dello 0,8% a dicembre. Rispetto a dicembre 2017 dunque, la produzione italiana sarebbe diminuita ben del 5,5%, sebbene complessivamente è comunque aumentata nel corso del 2018 dello 0,8% sul 2017.

Il PIL mondiale ha dunque rallentato vistosamente a partire dal terzo trimestre 2018, segnando nell'euro zona un + 1,7% rispetto al + 2,8 del 2017, nell'UE28 un + 1,9% rispetto al + 2,8% del 2017; non diversa la situazione per la Cina che arretra nel terzo trimestre 2018 a + 6,5% rispetto al + 6,8% del 2017. Unica economia in corsa quella degli Stati Uniti che con un + 3,5% rispetto al + 2,3% del 2017 mostra come una politica di sgravi fiscali abbia favorito non solo gli investimenti interni ma anche i consumi.

Non vi è dubbio che la situazione di incertezza mondiale, la contrazione del PIL nella maggior parte delle economie avanzate, cominci a condizionare anche la crescita dell'export italiano che peraltro nel periodo gennaio-novembre 2018 aveva segnato una crescita del 3,8% rispetto allo stesso periodo del

² Vedi Banca d'Italia, Bollettino Economico, n. 1/2019.

³ Rielaborazione dati Banca d'Italia su stime OCSE, OECD Economic Outlook, Novembre 2018.

2017. Cresce l'export verso l'UE28 (+5,3%), verso l'Africa (+8,2%) e soprattutto verso l'Asia Centrale (+17,4%). Più decisa la crescita delle importazioni, aumentate nei primi 10 mesi del 5,9%⁽⁴⁾.

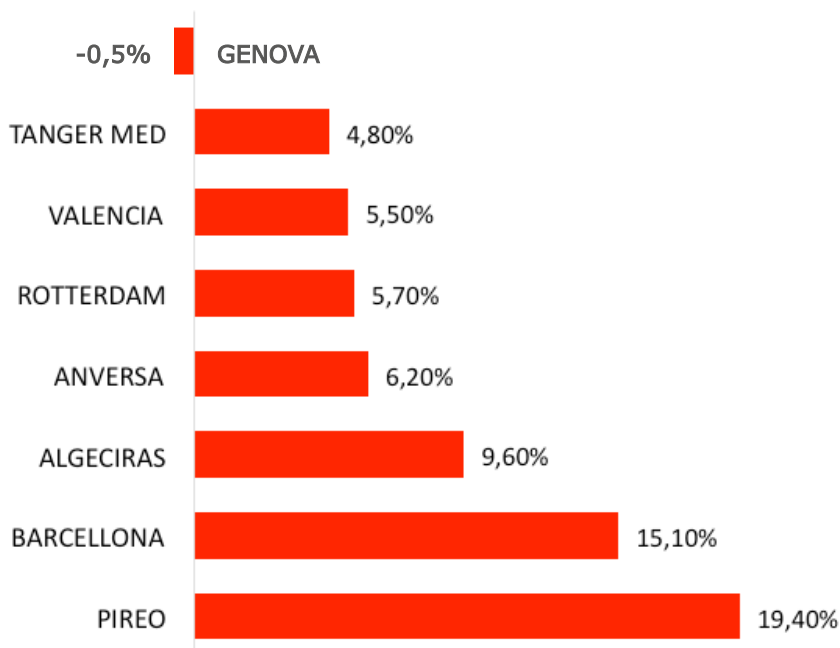
In linea con i dati di crescita economici, il traffico containers nel 2018 è stimato in 168,2 milioni di TEUs, con una crescita del 3,7% rispetto al 2017, aumento questo importante sebbene, inferiore in valore, a quello registrato l'anno precedente, che era stato del + 5,5%. Tale risultato è l'effetto combinato di una crescita del 3,0% sulle rotte intercontinentali e di un aumento sulle rotte intra-regionali del 5,3%. Ad aumentare in particolare sono stati gli scambi interni all'Africa Sub-Sahariana (+13,2%), al Mediterraneo Orientale ed al Sub continente indiano (+9,5%).

Nel corso del 2018 sono entrati/usciti dall'Europa 46,5 milioni di TEUs (+3% sul 2017), cui si devono aggiungere 7,7 milioni di TEUs di traffico infra-europeo per un totale di 54,3 milioni di TEUs. Per quanto riguarda il traffico in uscita dall'Europa, comunque aumentato del 2,1% si nota una flessione del - 2,3%, mentre aumentano le quantità dirette verso il Sud America (+5,9%), l'Australia (+6,5%) ed il Nord America (+6,3%).

I porti del Mediterraneo hanno movimentato, complessivamente nel corso del 2018, 27,6 milioni di TEUs con un aumento dell'8,8% rispetto al 2017; tra i porti in maggiore crescita, ed a breve proveremo ad analizzare le ragioni di questo successo, troviamo il Pireo (19,4%), Barcellona (15,1%), Tanger Med (+4,8%), Valencia (+5,5%) ed Algeciras (+9,6%).

Per quanto riguarda i porti del Northern Range, anch'essi hanno aumentato i loro traffici del 3,3% arrivando a movimentare 44,3 milioni di TEUs. Tra le migliori performance quelle del Porto di Anversa (+6,2%) e Rotterdam (+5,7%).

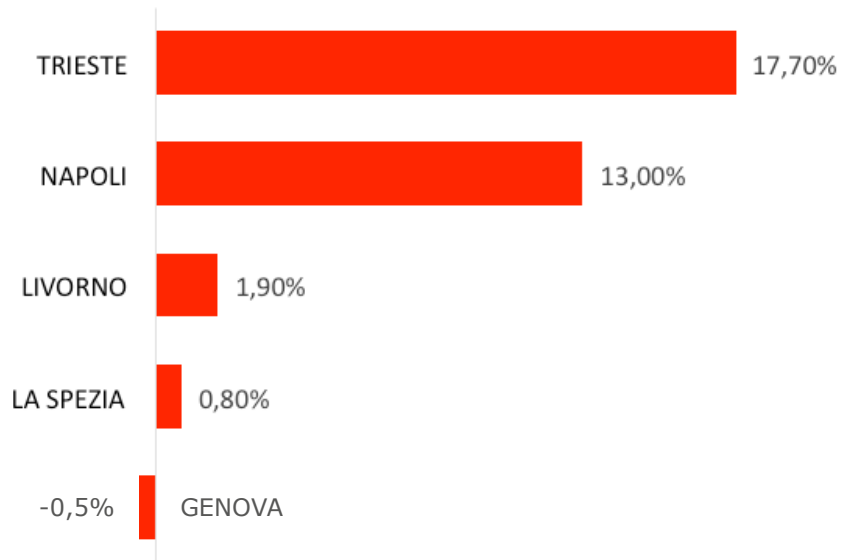
PERCENTUALE CRESCITA TRAFFICI PORTI EUROPEI 2018 VS 2017



Relativamente ai porti italiani nel 2018, questi hanno movimentato 10,280 milioni di Teu, in diminuzione rispetto al 2017 del - 2,4%. Un risultato negativo su cui pesa non solo l'effetto Genova ma anche l'effetto gigantismo navale.

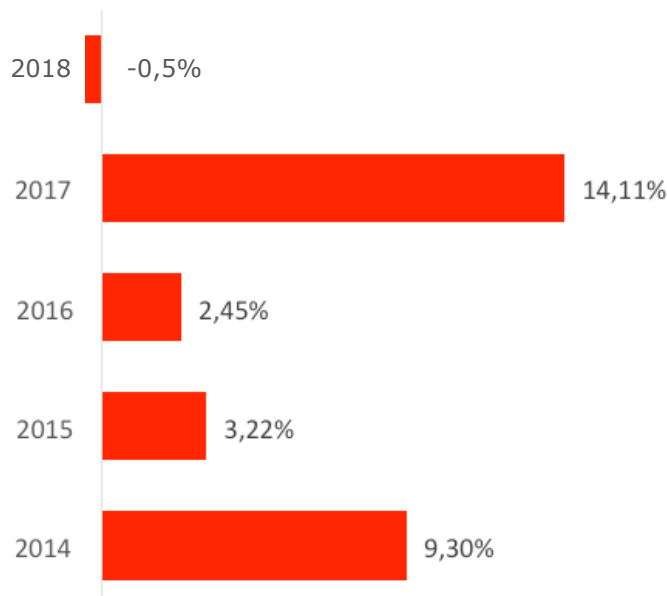
⁴ Vedasi Fedespedi Economic Outlook, quadrimestrale di informazione economica. Dati terzo quadrimestre 2018.

PERCENTUALE CRESCITA TRAFFICI PORTI ITALIANI 2018 VS 2017



A fare da contraltare agli ottimi risultati ottenuti dai porti di Trieste (+17,7%), Napoli (+13,0%), Livorno (+1,9%) e Spezia (+0,8%) vi è il Porto di Genova – fino a quel momento leader italiano della crescita - che, dopo la tragedia del Ponte Morandi, ha visto chiudere l'anno con una perdita del -0,5% rispetto al 2017 che, considerato il +6% circa registrato nel primo semestre, porta il saldo della perdita in termini percentuali del 2018 sul 2017 vicino al 7% ed una conseguente riduzione del PIL della Macro Regione Nord-Ovest di circa 0,2%⁽⁵⁾.

ANDAMENTO TRAFFICO PORTO DI GENOVA 2014-2018



Ecco il reale danno economico generato dal crollo del Ponte Morandi non solo all'economia genovese e ligure, ma all'intera economia italiana.

⁵ Si veda, "Effetti economici indotti dal crollo del viadotto Morandi. Stime Preliminari" studio presentato da Confindustria Genova, Università degli Studi e Camera di Commercio. Genova, 4 Dicembre 2018. Il valore di elasticità applicato al PIL genovese e della macroregione è pari a 0,0187. Pertanto un calo dei traffici si riflette in un 0,19% del PIL della macroregione.

Si badi bene, questa affermazione non vuole essere né un indice puntato contro qualcuno né una semplificazione concettuale ma, più semplicemente, la presa d'atto "economica" dell'impatto del crollo del Ponte Morandi su quello che, numeri alla mano, può essere considerato sia il più importante contribuente italiano garantendo, almeno fino al 2017, la bellezza di oltre 4,5 miliardi di euro tra diritti di confine ed IVA, cifra che inevitabilmente dovrà essere rivista al ribasso di oltre il 10 per cento nel corso del 2018; ma anche il principale datore di lavoro della città di Genova, con 56mila occupati tra diretti ed indotto, e del Nord-Ovest con 120mila posti di lavoro generati dalle sue attività.

Questi dati vogliono essere anche il principio di una riflessione più ampia che riguarda la rilevanza delle infrastrutture per il nostro Paese; l'importanza della logistica e della portualità per l'industria italiana, il posizionamento strategico dell'Italia all'interno del bacino del Mediterraneo e la conseguente necessità di assumere, coerentemente, decisioni coraggiose per garantire crescita, sviluppo ed occupazione al nostro Paese.

Le più recenti stime di crescita dei traffici marittimi, operate da World Bank Group⁽⁶⁾, dicono che nei prossimi dieci anni il traffico merci su containers crescerà da 2 a 5 volte. In questa prospettiva la portualità mondiale sta assumendo decisioni strategiche, legate ad investimenti infrastrutturali, automazione e semplificazione amministrativa, che necessariamente non possono che coinvolgere anche l'Italia e dunque Genova.

Nel nostro caso, infatti, si tratterebbe dunque di gestire una crescita del traffico che dagli attuali 2,6 milioni di contenitori passerebbe a 5,2 milioni per arrivare, nella migliore delle ipotesi, a toccare anche quota 10 milioni.

Alcuni indicatori vanno nel senso di confermare una fiducia del mercato dello shipping e dei grandi investitori in questo comparto:

- a) stanno crescendo nel mondo gli investimenti in grandi progetti di dimensione intercontinentale come nel caso della "Via della Seta" o del raddoppio del Canale di Suez o del potenziamento di quello di Panama;
- b) stanno aumentando gli investimenti per il potenziamento di infrastrutture materiali ed immateriali in alcune aree geografiche in cui convergono i grandi flussi marittimi, si pensi allo sviluppo di Port Said East (Egitto), che accompagna le ambizioni di crescita del Canale di Suez, oppure a Tanger Med (Marocco) e Algeciras (Spagna) che si trovano affacciate sullo stretto di Gibilterra, ancora oggi principale via di accesso al Mediterraneo.

Sempre nel medesimo segno vanno gli investimenti del Porto di Singapore con il progetto del nuovo maxi terminal TUAS che sarà in grado, a partire dal 2030, di movimentare 65 milioni di contenitori all'anno.

Ulteriori conferme provengono anche dal mondo finanziario, si pensi agli imponenti flussi messi a disposizione da fondi di investimento che hanno scoperto nel settore del "Real Estate" della logistica interessanti potenziali con alti margini di guadagno.

Tra i tanti dati esemplificativi che si potrebbero fornire in materia due sono particolarmente interessanti:

⁶ Maritime Network, Port Efficiency, and Hinterland Connectivity in the Mediterranean. International Development in Focus di World Bank Group.

nel 2013 gli investimenti di equity nel settore portuale ammontavano a soli 2 miliardi di dollari per passare nel 2016 ad oltre 13 miliardi di dollari.

In parallelo tra il 2014 ed il 2018 la Cina ha finanziato 448 miliardi di investimento in FDI⁽⁷⁾ e contratti di costruzione nei 64 paesi partners della BRI (Belt & Road Initiative)⁽⁸⁾.

Tutti gli indicatori non lasciano dubbi sul fatto che il XXI secolo sarà quello, non solo delle **Digital Economy**, ma anche della **Logistic and Blue Economy**.

In questa dimensione prospettica si devono confrontare e calare le strategie di sviluppo infrastrutturale ed evoluzione culturale di interi Paesi, settori economici, professioni e mestieri.

È dunque fondamentale aggiornare la nostra visione di Paese dei prossimi trent'anni, ma allo stesso tempo non ritardare di un solo minuto quanto si era deciso di fare, anche con impegni formali. Qui, prima ancora che di strategia, si tratta di salvare la reputazione ed affidabilità di un Paese che non può, ad ogni passo, ridiscutere quanto deciso e formalizzato. Dobbiamo avere il coraggio di portare avanti con orgoglio una nostra visione, dobbiamo maturare un **"bold plan"**.

La possibilità di catturare le maggiori quote possibili di traffico merci è una componente essenziale non solo per lo sviluppo delle attività portuali ma anche un fattore determinante per lo sviluppo dell'industria e della capacità di attirare investitori internazionali.

Dobbiamo avere chiara la direzione in cui sta andando il mondo, dobbiamo essere consapevoli che non c'è tempo da perdere ed avere chiaro in testa cosa fare.

Gli asset strategici su cui tutti i Paesi, che vogliono avere un ruolo di primo piano nella economia mondiale, stanno puntando sono sostanzialmente tre: la **"Maritime Connectivity"**, la **"Port Efficiency"**, la **"Hinterland Connectivity"**⁽⁹⁾.

Attenzione però a non cadere in facili semplificazioni.

La **"Maritime Connectivity"** non è solo ed esclusivamente legata ad un fattore di fortunata collocazione geografica, tale da favorire la scelta di uno scalo su di un altro, ma anche la stessa efficienza e qualità dei servizi delle shipping lines legati, ad esempio, alla frequenza dei servizi, alla disponibilità di equipment per le esportazioni, al rispetto degli ETA nave etc...Non vi è dubbio che su alcuni di questi punti incida certamente la capacità, anche tecnologica, di un terminal di dare servizi e garantire performance alle navi portacontainers sempre più grandi ed esigenti.

La **"Port Efficiency"** non è da intendersi solo ed esclusivamente come la capacità di uno scalo di saper soddisfare le esigenze dell'armatore, garantendo un adeguato numero di movimenti contenitori per crane/h, ma la capacità di offrire alla merce una serie sempre più ampia di servizi particolarmente graditi a importatori ed esportatori. Ecco perché ormai è dominante la tendenza nei grandi porti internazionali, come in quelli del Mediterraneo, a dotarsi di zone franche dove garantire all'industria di poter lavorare la merce per poi ri-esportarla o di immetterla in consumo. O anche di insediare

⁷ Foreign Direct Investment.

⁸ Vedi studio SRM: "L'Italia, Genova e le vie della seta" di Alessandro Panaro, Responsabile Maritime Economy, SRM. Gruppo Intesa Sanpaolo. Genova, 10 Marzo 2019.

⁹ Maritime Network, Port Efficiency and Hinterland Connectivity in the Mediterranean. International Development in Focus di World Bank Group.

nelle vicinanze dei porti aree retroportuali atte a garantire ampi spazi di lavorazione, magazzinaggio, personalizzazione ed etichettatura alle merci.

In ultimo la "**Hinterland Connectivity**" che non è, anche in questo caso, da intendersi nel suo uso solo letterale come la capacità di un porto di sviluppare sinergie commerciali con le aree retroportuali, vicine e facili da raggiungere, ma più in generale la possibilità di uno scalo di poter rilanciare ad ampio raggio le proprie merci su tutta una serie di mercati, nazionali o internazionali.

La sommatoria di questi tre elementi porta alla definizione e quantificazione della c.d. "**Trade Connectivity**", vale a dire la possibilità per un porto di essere parte di una filiera più allargata, che include e valorizza, tutti i momenti logistici di importazione, esportazione o lavorazione di un prodotto.

Se questi sono, come sono, i postulati che governano il mercato dello shipping nei prossimi anni per Genova, la Liguria ed il Nord-Ovest si aprirà una straordinaria opportunità in parte legata anche al dramma del Morandi.

Proviamo, per un attimo a portare indietro di qualche minuto l'orologio a prima di quel fatidico 14 Agosto. In allora Genova stava ragionando e pianificando il proprio futuro di capitale dello shipping, con passo fermo e deciso.

Ricordiamo infatti come Regione, Città e Porto siano tutt'oggi calati in un ambizioso piano nazionale di investimenti da oltre 20 miliardi, ricorderemo infatti:

- gli investimenti infrastrutturali stradali per 4.916,4 milioni di Euro destinati, tra gli altri, alla Gronda di Genova, al nodo di San Benigno, all'accesso alla Piattaforma di Vado Ligure, all'Aurelia bis di Savona e Spezia;
- gli investimenti nell'infrastruttura ferroviaria per complessivi 8.632 milioni di euro distribuiti tra: Terzo Valico dei Giovi (6.200 milioni di cui 5.367 già disponibili); nodo di Genova per 642 milioni (tutti disponibili); upgrading infrastrutturale nodo di Genova per 154 milioni (24 disponibili); potenziamento scalo Campasso per 26 milioni di euro (già disponibili); collegamento Aeroporto di Genova 70 milioni di euro (già disponibili); completamento raddoppio Genova Ventimiglia 1.540 milioni di euro (di cui 266 già disponibili).

A questo già imponente pacchetto vanno poi aggiunti gli altrettanto ingenti investimenti della Adsp del Mar Ligure Occidentale che, coerentemente con le potenzialità degli scali di Genova, Prá, Savona e Vado, ha stanziato e pianificato investimenti tra il 2012 ed il 2020 per 790 milioni di euro, a cui si aggiunge il previsto impegno per 1 bln di euro per la nuova Diga Foranea del Porto di Genova.

Non dimentichiamoci inoltre quanto fino ad allora fatto ed investito dai privati. Se nell'area del Porto di Genova gli investimenti complessivi nel settore containers ammonteranno a 460 milioni di euro mentre nel Porto di Voltri-Prá il Gruppo PSA di Singapore ha superato i 250 milioni di investimento, gli investimenti nel Porto di Savona-Vado arriveranno, con il terminal di Vado Ligure, ad oltre 450 milioni di euro.

Con il crollo del viadotto Morandi le certezze vennero, momentaneamente, scalzate dal dramma ma anche - lo diciamo sottovoce e con rispetto - nacque una grande opportunità offerta dalla legge 13/2018 a cui lavorò unitariamente tutta la comunità cittadina, anche quando ci presentammo uniti

tra categorie ed organizzazioni sindacali, davanti alla Commissione Trasporti per illustrare i nostri emendamenti al DL Genova.

La norma, che ne nacque, contiene alcuni fondamentali strumenti di rilancio del territorio attuabili anche grazie a poteri commissariali; diamone una rapida sintesi:

- l'art. 6 "Ottimizzazione dei flussi veicolari logistici nel Porto di Genova" prevede la realizzazione di infrastrutture ad alta automazione di sistemi informatici e delle relative opere accessorie per garantire l'ottimizzazione dei flussi veicolari logistici in entrata e in uscita dal Porto di Genova, ivi compresa la realizzazione del varco di ingresso di Ponente;
- l'art. 7 che prevede la "Zona Logistica semplificata - Porto e Retroporto di Genova e relativo sistema di navettamento" ed estende gli effetti della legge n. 123/2017 ai territori portuali e retroportuali del Comune di Genova, fino ad includere i retroporti di Rivalta Scrivia, Novi San Bovo, Alessandria, Piacenza, Castellazzo Bormida, Ovada Belforte, Dinazzano, Melzo e Vado Ligure;
- l'art. 8 con la rubrica "Istituzione della zona franca urbana per il sostegno alle imprese colpite dall'evento".

Alla luce della disponibilità normativa e delle sue aperture, è necessario avere il coraggio di buttare il cuore oltre l'ostacolo e di provare ad immaginare una implementazione di quanto descritto.

Un "Bold Plan" che metta a fattore comune quanto pianificato, prima del 14 Agosto 2018, e quanto invece disposto dopo tale data.

All'aggiornamento infrastrutturale del Porto, tra nuova Diga, nuovo snodo di San Benigno, potenziamento della rete ferroviaria, tanto a Levante che a Ponente del Porto, incluso il doppio binario di Voltri-Prá, ed all'automazione dei varchi portuali deve sommarsi ad una visione ambiziosa del Porto che abbracci banchine, Aeroporto e Valpolcevera – destinata a nostro avviso a diventare una Zona Logistica Semplificata - diventando essa stessa un trait d'union con i retroporti.

Il risarcimento della Valpolcevera deve partire dalla sua riconversione portuale in servizi alla merce ad alto valore aggiunto; ci sono decine di attività che potrebbero trovare lì sede ed organizzazione. I Magazzini della Valpolcevera devono diventare tutti magazzini doganali, grazie alla riconversione di una delle strade esistenti, quando avrà cessato il suo ruolo di arteria di comunicazione verticale della valle (es. 30 Giugno) che potrebbe diventare una strada non più solo recuperata per l'emergenza ma riconvertita a corridoio logistico controllato attraverso tecnologia IoT ed alimentare i magazzini doganali dell'area.

Attraverso una serie di interventi mirati potremmo dare al Porto Vecchio di Genova un nuovo layout operativo, in grado di integrarlo intelligentemente con il territorio.

Grazie alla strada della Superba ed al Varco di Ponente, previsto dalla legge 130 e non ancora realizzato, il Porto può estendersi territorialmente fino alle porte dell'Aeroporto di Genova che a questo punto potrebbe essere integrato funzionalmente con il Porto. Il Cargo Aereo ne avrebbe un indubbio beneficio e potremmo così vedere lavorare sinergicamente i magazzini aeroportuali con la vicina cantieristica (Fincantieri, ILVA), con le crociere, con le aree retroportuali che noi riteniamo possano ulteriormente svilupparsi, lungo la Valpolcevera, favoriti dalla realizzazione di una Zona Logistica Semplificata.

Come Spediporto abbiamo continuato a lavorare al progetto delle ZLS, abbiamo fatto realizzare un

pre-studio di fattibilità che presenteremo a breve alle Amministrazioni, auspicando che possa essere di ausilio al lavoro che già stanno conducendo. Siamo fieramente convinti che attraverso un saggio utilizzo di strumenti normativi avanzati (ZLS, Zona Franca Urbana e Depositi Doganali) si possa concretamente sostenere lo sviluppo del Porto e recuperare un territorio, la Valpolcevera, severamente punita dall'evento del Morandi.

La nostra intenzione è quella di applicare il principio della "**Trade connectivity**" nella sua triplice espressione prima descritta, potenziandola di ulteriori elementi "**Automation technology**", "**Digitalization**", "**IoT (Internet of Things)**" il tutto certificabile attraverso una "**KPI Application**".

Si tratta di collegare il mondo delle infrastrutture materiali a quello delle nuove tecnologie, ed attraverso questa operazione creare un ponte ideale tra Porto e città, per uno sviluppo responsabile ed in grado di coinvolgere tutto il territorio. Ecco perché abbiamo deciso di dedicare la nostra assemblea allo slogan

WEBRIDGeworlds

con un concept moderno di portualità che pone al centro la merce e la soddisfazione dei clienti, valorizzando la filiera complessiva dei servizi. Questo è un aspetto determinante e tutt'altro che banale da realizzare, anche alla luce della crescente capacità delle navi portacontainer e dei volumi che esse scaricano in banchina, generando in tutta la filiera a valle un notevole stress operativo.



Adeguamento delle banchine e dei fondali, aggiornamento di gru e di mezzi di movimentazione delle merci; automazione dei piazzali per gestire in sicurezza, performando al massimo, i contenitori; automazione dei gate e dei processi di accreditamento dei truckers; automazione delle procedure di lift on e lift off dei contenitori; tracciabilità degli operatori, tracciabilità delle autorizzazioni e dei processi di controllo, che devono divenire elemento certificativo di un prodotto, non mero impedimento amministrativo; procedure automatiche di rilancio su binari nei retroporti; gestione del carico, lavorazione, manipolazione, assemblaggio, picking, packaging etc...

Intorno a questi nuovi modelli di "*connectivity and performing*" deve essere però calato un meccanismo di certificazione del porto, sono anni che lo diciamo, il Porto di Genova deve essere certificato nelle sue competenze, nella sua affidabilità e qualità. Solo così potremmo avere strumenti di marketing internazionale, che ci consentano di commisurarci a indici come il "Liner Shipping Connectivity Index" o ancora al "World Bank's Logistics Performance Index", assunti quale riferimento dagli investitori internazionali.

Ricordiamo come lo scorso anno siglammo⁽¹⁰⁾, proprio in questo periodo, un importante protocollo di intesa tra Regione Liguria, Comune di Genova, Autorità di Sistema Portuale (MLO) e rappresentanze degli operatori, per la definizione di un modello di certificazione dei livelli di servizio finalizzato ad un innalzamento dei livelli di trasparenza, qualità ed affidabilità dei servizi erogati.

L'efficienza logistica di un Paese viene oggi misurata e valutata come l'affidabilità dei suoi titoli di Stato. Più si performa, più si scalano posizioni nel ranking mondiale attirando investitori e capitali. Un mondo, quello della logistica, interessato da una continua rivoluzione iniziata con l'esplosione del traffico container e che oggi si perpetua con la crescita nella capacità di stiva delle navi.

¹⁰ Protocollo siglato in data 14 Maggio 2018, in occasione Assemblea Pubblica Spediporto.



Dal 1956 - quando vennero caricati i primi 58 contenitori sulla nave *Ideal X* - ad oggi, dove sono in servizio navi da oltre 20 mila TEUs, la capacità di carico delle navi portacontenitori è cresciuta del 370 per cento. Solo negli ultimi 10 anni siamo passati da navi con capacità inferiore ai 9.000 TEUs alle attuali, superiori ai 20 mila. E le proiezioni, ancora recentemente confermate da uno studio di Mc Kinsey, lasciano intravedere come molto probabile, in caso di rialzo dei prezzi del gasolio, una nuova accelerazione verso navi portacontainers da oltre 40 mila TEUs arrivando, forse, fino a 50 mila.

Le economie di scala, che sottendono la scelta sulla capacità delle navi, evidenziano però come la riduzione di costi che si ottiene dal passaggio da una 20mila ad una 40mila non sia pari ai vantaggi che si sono ottenuti passando da una 10mila ad una 20mila. Il tutto senza contare aspetti non trascurabili tra cui l'aumento del pescaggio delle stesse navi, i conseguenti necessari adeguamenti infrastrutturali a cui dovrebbero sottoporsi tutti i terminal gateways e, non ultimo, il livello di capacità operativa, lato inland, che dovrebbe essere totalmente ridisegnato in virtù di numeri altissimi di contenitori da gestire. Ecco perché è urgente, senza indugio, procedere all'adeguamento infrastrutturale del Paese. La legge 130 può dare una mano a Genova ad anticipare i tempi di questo aggiornamento.

Ciò senza contare una ulteriore accelerazione verso una selezione dei porti che inevitabilmente porterà a premiare quelli con la migliore "trade connectivity". A riprova di ciò è significativo il dato per cui nel mondo il 40% dei piazzali contenitori è vuoto⁽¹¹⁾, sintomo del fatto che la selezione degli scali è già iniziata e che progressivamente porterà ad una loro ulteriore riduzione.

Non basta più creare spazi, per generare interesse bisogna saper offrire servizi alla merce ad alto valore.

Nell'era della "trade connectivity" lo sviluppo della capacità competitiva passa attraverso l'intercettazione di una quota maggiore del valore aggiunto creato dalle imprese manifatturiere possibile solo mediante una capacità di gestione degli snodi più critici, posti a valle, a monte ma anche lungo la filiera della *global value chains*.

WESTBRIDGEEAST

Nel caso del tema, oggi più che mai attuale, della nuova "Via della Seta" o BRI, che dir si voglia, non possiamo che richiamare le corrette valutazioni espresse nel *Position Paper* di CONFETRA⁽¹²⁾ il quale, nel ricordarci che in un piano di investimenti da oltre 1.400 bn di dollari, le ragioni di tipo politico procedono di concerto con quelle commerciali, afferma l'assoluta centralità del Mediterraneo all'interno di tale progetto.

In questo senso, sarebbe certamente auspicabile che questo tema venisse affrontato dai decisori politici e dai media che lo seguono in maniera appropriata, senza lasciarsi andare alla paura che i porti italiani vengano ceduti a investitori cinesi e senza indulgere in annunci trionfali per l'esportazione di alcune casse di arance.

La BRI diventa così, innegabilmente, una concreta opportunità per l'Italia, collocata, per sua fortuna, in una posizione strategica, non solo per la possibilità di diventare un partner di riferimento per la distribuzione delle merci asiatiche, ma anche per raccogliere i manufatti europei destinati ad essere esportati nel mondo.

¹¹ Maritime Network, Port Efficiency and Hinterland Connectivity in the Mediterranean. International Development in Focus di World Bank Group.

¹² Vedi "Belt and Road Initiative. Position paper" Confetra, dati ed analisi in collaborazione con SRM.

In tale prospettiva, assume particolare interesse il corridoio euroasiatico (New Eurasian Land Bridge), uno dei 4 corridoi terrestri che collegano ASIA ed Europa, che potrebbe favorire il pieno coinvolgimento commerciale dei porti di Venezia, Trieste e Genova - già oggi vie prioritarie di accesso marittimo delle merci - in una prospettiva di internazionalizzazione in chiave ferroviaria, anche in ragione di un transit time molto interessante (15-20 giorni contro i 30-40 della nave) e così consentire anche all'Italia, come già per Germania e Polonia, di ospitare uno degli snodi ferroviari strategici della BRI.

Ad oggi si stima che l'export delle imprese italiane verso i paesi della BRI (sono coinvolti 65 Stati) sia cresciuto dai 40 miliardi di dollari del 2000 ai 128 miliardi del 2017 (oltre un quarto dell'export complessivo dell'Italia), con stime che proiettano a 150 miliardi il suo valore nel 2022. Senza contare l'imponente mole di lavoro che potrebbe coinvolgere le imprese italiane di costruzione in 40 Stati BRI portando con sé oltre 36 miliardi di euro di commesse.

La sintesi dei migliori ragionamenti sul tema BRI pensiamo possa essere rappresentata dal recente documento prodotto dalla Commissione Europea nel suo "EU-China. A strategic outlook"⁽¹³⁾. La Cina per l'Europa, e dunque per l'Italia, rappresenta un partner commerciale irrinunciabile, con 1 miliardo di euro al giorno di scambi commerciali, la Belt and Road Initiative è dunque un'opportunità di crescita e sviluppo intercontinentale; certamente, si pone il tema di garantire uno sviluppo bilanciato e reciproco tra continenti ed economie, ponendo anche alcune importanti attenzioni sul tema degli investimenti strategici in campo tecnologico (5G) e della sicurezza.

È indubbio che la cartografia della logistica si sta ulteriormente aggiornando, disegnando nuovi scenari ed allargando i propri confini operativi fino ad includere, come nel caso dell'e-commerce, direttamente il consumatore (e-shopper) all'interno di una scala di valori globale.

Ecco perché sarà sempre più importante che le politiche commerciali nazionali includano valutazioni di tipo strategico legate ad alleanze commerciali ed a un aggiornamento funzionale della PA che deve essere sempre più orientata alla consulenza ed al supporto sull'implementazione di nuove tecnologie.

In questa ottica il bacino del Mediterraneo è tornato ad assumere una centralità strategica pari a quella che aveva al tempo dell'Impero Romano, è diventato il campo di sfida tra Paesi, centro di strategie commerciali di multinazionali con il fine di garantire alla merce i migliori servizi ed il miglior transit time rispetto alle destinazioni finali.



Diviso naturalmente dallo Stretto di Sicilia in due parti, il Mediterraneo si presenta ad Ovest con alcuni fondamentali porti Gateways, a partire dall'alto Tirreno, come Genova/Savona, Spezia, Livorno, Marsiglia (FOS), Barcellona, Valencia, Algeciras fino ad estendersi, come area di influenza marittima, ai Porti Atlantici del Marocco (Casablanca e Tanger), e del Portogallo (Lisbona e Porto), qui attraversando lo Stretto di Gibilterra transitano ogni anno oltre 70 mila navi; ad Est invece troviamo, nell'alto Adriatico, i Porti di Trieste, Venezia e Ravenna ed a scendere i porti del Pireo (Grecia), Istanbul (Turchia), Libano, Israele, per giungere poi allo sbocco nel Mediterraneo del Canale di Suez con Port Said e più ad Ovest Alessandria.

Nel Mediterraneo sta prendendo forma e contenuto una nuova cultura di trade connectivity, che ricordiamo è molto di più di una mera connessione fisica includendo in essa i servizi, tecnologia, energia, investimenti e marketing territoriale. A ben guardare la spinta verso una maggiore connettività

¹³ Vedi "EU-China. A strategic outlook, European Commission contribution to the European Council" del 12 Marzo 2019.

è parte stessa delle politiche economiche dell'Unione che attraverso le reti Ten-T e le Autostrade del Mare ha voluto già da tempo avvicinare le coste del Mediterraneo e con esse gli scambi commerciali.

In tutti i Paesi affacciati sulle sponde sud del Mediterraneo sono così state avviate da tempo precise politiche di sostegno allo sviluppo di servizi logistici, arrivando ad estendere l'offerta di trasporto fino ad includervi le fasi di lavorazione dei prodotti, assemblaggio ed anche produzione finale. Molti dei porti gateway incidenti sul bacino del Mediterraneo o rientranti nella sua sfera di influenza hanno alle proprie spalle un "sistema di valorizzazione del momento logistico" attraverso Zone Franche e Zone Economiche Speciali, in grado di attrarre investitori sia nazionali che internazionali che poi si avvarranno della connectivity del territorio per commercializzare i propri finiti o semi lavorati.

Tra gli esempi di maggior successo in tal senso abbiamo: la Spagna con le Zone Franche di Barcellona, Cadice, e Vigo; l'Italia con Trieste; la Grecia con la Zona Franca del Pireo e di Salonicco; l'Egitto con la Zona Franca di Port Said, il Marocco con Tanger - tutta la sponda sud del Mediterraneo è comunque interessata da Zone Economiche Speciali di maggiore o minore fortuna commerciale.

In questo contesto si misurano e sfidano gli operatori della logistica: shipping line, terminal operators e spedizionieri (freight forwarders).

HARDWAREBRIDGESOFTWARE

Nel corso del 2018, l'ormai irrefrenabile trend di fenomeni di M&A ha proseguito così come ampiamente previsto già nel 2017; pare che la cultura del "gigantismo dei volumi" sia ormai un must per ogni operatore sperando che non si trasformi poi nel suo carnefice.

Con l'acquisizione di OOCL da parte di Cosco, per la cifra record di 6,3 bn di dollari e l'entrata in campo ad Aprile 2018 di ONE - Ocean Network Express - che riunisce i rami portacontainer delle tre maggiori compagnie giapponesi: K Line, MOL e NYK, la capacità di stiva delle dieci maggiori compagnie del settore container è salita, nel corso del 2018, fino all'82%⁽¹⁴⁾.

Non è un mistero che gli analisti del Global Shippers Forum⁽¹⁵⁾ siano arrivati a ritenere verosimile che nei prossimi 5 anni rimarranno da 6 a 10 compagnie globali, che controlleranno la totalità della stiva e delle rotte mondiali, operando con non più di 3 alleanze: **The Alliance**⁽¹⁶⁾ (ONE - Yang Ming e Hapag Lloyd); **2M**⁽¹⁷⁾ (Maersk e MSC); **Ocean Alliance**⁽¹⁸⁾ (CMA-CGM; China Cosco; Evergreen).

¹⁴ Fonte Alphaliner.

¹⁵ Global Shippers Forum "The Implications of Mega-Ships and Alliances for Competition and Total Supply Chain Efficiency: An Economic Perspective", Novembre 2016.

¹⁶ The Alliance dispone di una capacità globale di circa 2 milioni di TEUs e gestisce 32 servizi su 7 trades, impiegando 244 navi.

¹⁷ 2M può contare su una capacità di circa 2,1 milioni di contenitori, distribuiti in 7 trades, 44 servizi e 185 navi.

¹⁸ The Ocean Alliance dispone di una capacità di trasporto globale pari a 3,5 milioni di TEUs, opera su 7 trades con 40 servizi di linea, su cui sono impiegate complessivamente 323 navi.

Overview of the three global alliances in container shipping (June 2018)

Alliance	Carriers	Global market share (%)	Global carrier rank
2M	Maersk	19	1
	MSC	15	2
Ocean Alliance	Cosco-OOCL	12	3
	CMA CGM	12	4
	Evergreen	5	7
The Alliance	Hapag-Lloyd	7	5
	ONE	7	6
	Yang Ming	3	8

Note: Global market share indicates the share of global container carrying capacity of the carrier.

Da "The Impact of Alliances in Container Shipping" - Fonte: International Transport Forum - Basato su dati Alphaliner (2018).

La discussione sul tema delle alleanze e dei consorzi è entrata nel vivo proprio in questi giorni. La puntuale analisi condotta dall'International Transport Forum e da Feport ha fatto emergere non solo le diseconomie di scala nate a seguito della c.d. "Consozia Block Exemption" ma anche l'enorme dispendio di energie finanziarie messe a disposizione dai territori per esaudire ogni richiesta da parte delle alleanze.

Negli ultimi 10 anni, proprio all'indomani della Esenzione concessa dalla UE, il mercato del trasporto marittimo è profondamente cambiato: l'abolizione delle Conference, il fallimento di grandi compagnie marittime, la corsa al gigantismo navale e la formazione di tre grandi Alleanze armatoriali, hanno creato un forte sbilanciamento contrattuale a favore delle compagnie di navigazione, a scapito di porti, terminalisti e spedizionieri.

Il processo di verticalizzazione in atto è evidente e chiarissimo, le grandi compagnie armatoriali tendono a sfruttare la propria posizione dominante e meno vincolata, per controllare ogni anello della catena logistica, in mare e a terra.

Vertical integration of selected carriers in the maritime logistics chain

Carrier	Shipping, Short-sea	Terminal	Logistics	Equipment	Towage	Rail	Barge	Truck
Maersk	•	•	•	•	•	•	•	•
MSC	•	•	•			•	•	•
CMA CGM	•	•	•	•		•	•	•
Cosco	•	•	•			•		
Evergreen	•	•	•	•		•		•
Hapag-Lloyd	•	•	•	•				
ONE	•	•	•	•	•		•	•
Yang Ming	•	•	•					•
HMM	•	•	•			•		•

Note: This table includes activities, subsidiaries, jointly controlled entities and associated companies. It excludes bulk and passenger transport and local shipping agency subsidiaries. For a more detailed overview, see Annex 3.

Da "The Impact of Alliances in Container Shipping" - Fonte: International Transport Forum - Basati su dati ufficiali delle Compagnie Marittime.

Basti pensare, ad esempio, a come la ricerca di economie di scala nel trasporto marittimo (con l'utilizzo delle mega-navi) abbia creato diseconomie nelle infrastrutture a terra (sovraccarico dei grandi porti, intasati dai container) che richiedono continui investimenti non solo in aggiornamento infrastrutturale, fondali più profondi, banchine più estese e gru più alte, ma anche altrettanto impegnativi, in termini economici e di manutenzione.

Tutto questo senza che si sia generato un sensibile incremento della qualità dei servizi via mare, ma anzi, molto spesso il contrario.

Se la libertà imprenditoriale è sacrosanta altrettanto sacrosanto - come affermato in sede di audizione europea dai nostri rappresentanti nazionali di Fedespediti e Confetra - garantirne il pluralismo all'interno di un quadro di regole uguali per tutti.

Riveste peraltro grande interesse aggiornare in questa sede le considerazioni già svolte in occasione della nostra assemblea dello scorso anno relative alla contrapposizione fra due modelli di business diametralmente opposti che oggi si confrontano nell'agone della logistica.

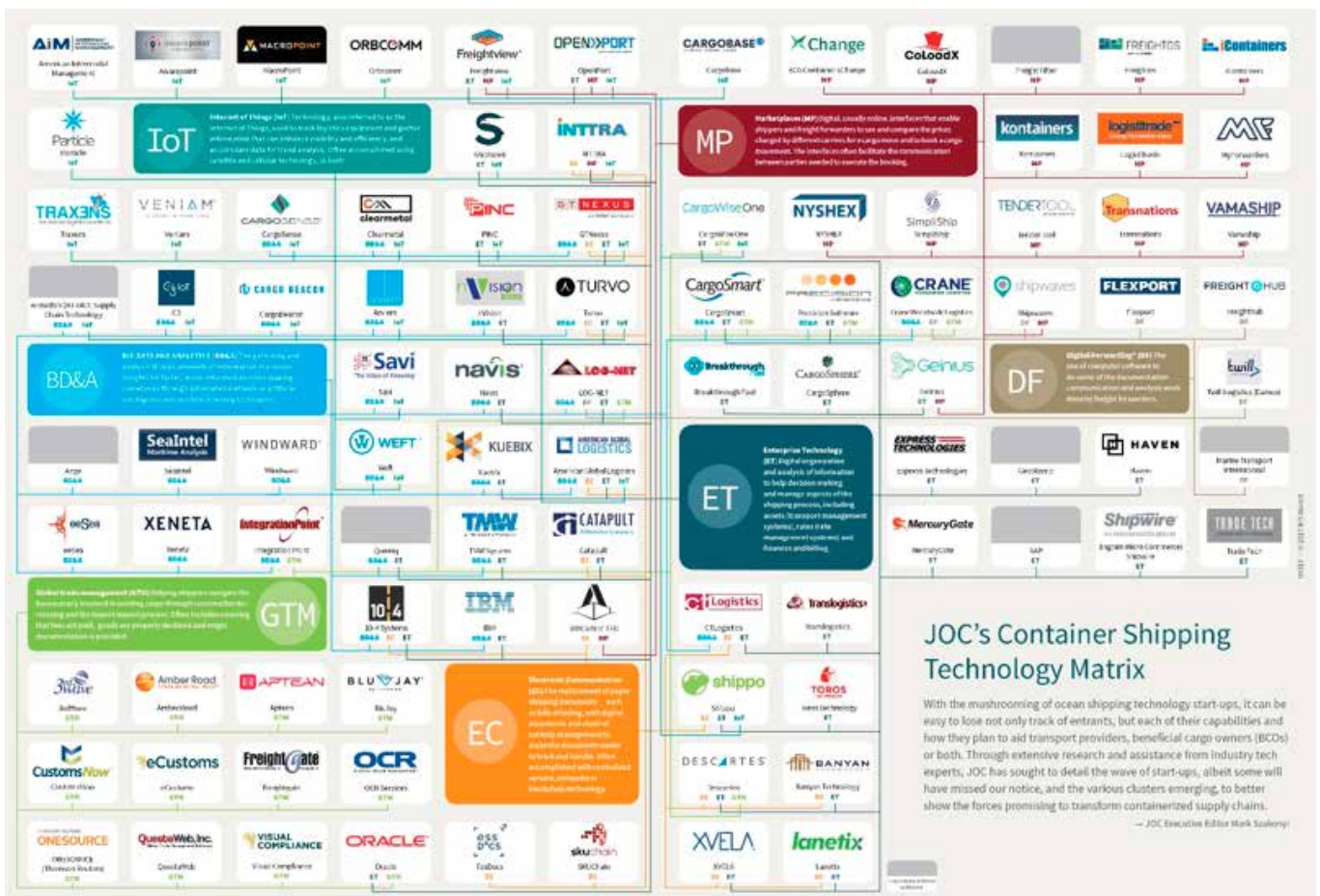
Da un lato troviamo l'industria dello shipping, che produce ricavi per 436,6 miliardi di dollari all'anno occupando 13,5 milioni di persone, e che rappresenta la massima espressione del mondo dell'hardware, esasperato nelle più recenti declinazioni del gigantismo navale e che punta le sue carte su numeri imponenti, standardizzazione e, purtroppo, spersonalizzazione del servizio.

Dall'altro troviamo i campioni del mondo digitale, che si prefiggono di rivoluzionare modelli di business consolidati o crearne di completamente nuovi, ma sempre seguendo il fil rouge della personalizzazione spinta del servizio ai clienti.

Mentre l'industria sostenuta dalla cultura del gigantismo vive in perenne affanno e risultati economici a dir poco altalenanti, il mondo della digital economy e dell'e-commerce hanno conosciuto dal 2014 al 2017 una crescita media annua mai inferiore al 17,5%, raggiungendo un valore delle vendite stimato in oltre 2.671 miliardi di dollari.

Sempre più la logistica diventa la naturale estensione del mondo digitale, la proiezione concreta e tangibile del mondo virtuale e sempre più numerose ed importanti sono le operazioni societarie che ribadiscono questo concetto, dandone concreta applicazione.

Si pensi che, in un articolo del 2017, il Journal of Commerce citava oltre 100 startup tecnologiche operanti nel solo settore del trasporto container.



Possiamo a tal proposito citare alcuni esempi, fra migliaia disponibili.

L'accordo appena firmato fra il corriere espresso cinese Sto Express e Alibaba, che consentirà a quest'ultima di compiere un passo in avanti verso l'obiettivo di consegnare merci in tutta la Cina in 24 ore e nel resto del mondo in 72 ore.

Ancora, la startup americana Flexport, che si propone quale spedizioniere digitale, che ha appena completato l'ultimo round di raccolta di finanziamenti per la cifra record di 1 miliardo di dollari e che viene oggi valutata per una cifra pari a 3,2 miliardi di dollari, pur avendo movimentato nel 2018 una cifra di poco superiore ai 110.000 TEUs.

Pensate che la compagnia tedesca Hapag Lloyd, uno dei principali armatori mondiali, che nel 2018 ha movimentato 11,87 milioni di TEUs, ha una capitalizzazione di mercato di 4,46 miliardi di euro.

Questo ci dice che il mercato, nel caso di Flexport assegna a un TEU il valore di 29.000 dollari e nel caso di Hapag Lloyd, il valore di 375 dollari. È chiaro che si tratta di soggetti completamente differenti, il primo è una web startup, mentre il secondo è considerato come incumbent, tuttavia è indubbio che entrambi si misurino all'interno dello stesso settore e ambiscono a servire i medesimi clienti.

Prima di concludere, vorrei condividere con voi alcune riflessioni sul ruolo dello spedizioniere e sul valore della logistica nell'attuale contesto di mercato.

LOGISTICBRIDGEINDUSTRY

Entrati a pieno titolo nella sfida della globalizzazione dei mercati, gli spedizionieri o forwarders, hanno visto negli anni mutare profondamente la propria professione ed il proprio modo di lavorare. Da **architetti del trasporto**, ancora nei primi anni '90, a **trade solution providers**, di questi anni, per arrivare a breve ad essere i nuovi **service & data providers** della logistica.

La caratteristica, spesso incompresa e quasi sempre sconosciuta, dello spedizioniere è proprio quella di essere un vero e proprio integratore del sistema logistico andando non solo ad interloquire con tutti gli attori della c.d. supply chain, ma ad agire, in qualità di mediatore e semplificatore, in tutte le declinazioni della trade connectivity (Maritime Connectivity, Port Efficiency e Hinterland Connectivity) fino ad assumere in molti casi il ruolo di "terminale nervoso" da cui partono gli impulsi della filiera logistica e da cui dipende la gestione di milioni/miliardi di data.

Ciononostante, da anni ormai, leggiamo sulla stampa specializzata previsioni a tinte fosche sul futuro della nostra professione.

Ebbene, mai come oggi lo spedizioniere è di nuovo al centro dell'attenzione dei mercati e degli investitori.

Ne sia prova la quantità di fenomeni di M&A che stanno avendo luogo in questi ultimi mesi. Si tratta sia di fenomeni interni al settore (come la prospettata acquisizione di Panalpina da parte di DSV, o i recenti *takeover* completati da Rhenus, fra cui l'italiana Cespel, o ancora l'acquisto di Saga Italia da parte di Kerry Logistics) sia di importanti acquisizioni effettuate da parte di carrier marittimi (come le acquisizioni del custom broker americano Vandegrift da parte di Maersk, la partecipazione di MSC nella casa di spedizioni italiana Savino Del Bene o il perfezionamento del *buyout* dell'89% del capitale di CEVA Logistic da parte di CMA CGM).

Queste operazioni sono la dimostrazione concreta del fatto che, se da un lato la nostra professione è in costante evoluzione, dall'altro il nostro ruolo mantiene e continuamente riafferma una crescente centralità nell'ambito delle supply chain globali e delle strategie dei soggetti che ambiscono a gestirle.

Lo spedizioniere rappresenta oggi più che mai il ponte che unisce il mondo dell'industria e il mondo del trasporto e della logistica.

Mondo della logistica che continua a crescere, guidato da un crescente grado di terziarizzazione. Secondo i dati dell'Osservatorio Contract Logistic del Politecnico di Milano, il mercato della logistica in Italia vale oggi 43,5 miliardi di euro, con un incremento di 4 miliardi negli ultimi 5 anni. Ma solo il 40% della logistica italiana è terziarizzata; esiste un mercato potenziale (fra in-house e outsourcing) di 110 miliardi di euro.

COSTBRIDGEVALUE

La seconda riflessione che vorrei oggi condividere con voi, riguarda il valore espresso dalla nostra professione, dal lavoro che ci impegna quotidianamente nei nostri uffici, nei porti, negli aeroporti, nei magazzini e nelle sezioni doganali; valore che con sempre maggiore difficoltà si riesce a trasmettere al mercato e a concretizzare in una dimensione remunerativa soddisfacente.

La pressione sui prezzi e sulle marginalità è sempre maggiore ed è frutto di trend economici, di mercato e tecnologici che continueranno, inesorabilmente, a spingere in questa direzione.

Questo è un dato di fatto con il quale facciamo quotidianamente i conti ed al quale le nostre aziende hanno sempre saputo rispondere, evolvendosi in organizzazioni agili ed efficienti.

Restiamo però profondamente convinti che i veri costi della logistica non siano quelli riferiti ai servizi quotidianamente prestati dalle nostre aziende, ma quelli causati dalle carenze infrastrutturali, dalle inefficienze amministrative e burocratiche e dalla incapacità di fare sistema che complicano e rallentano tuttora il nostro lavoro.

Un esempio per tutti: secondo i dati raccolti presso un campione di aziende associate, un contenitore dry in import che, per qualsiasi motivo, non riesca a rispettare i free time concessi accumula in media costi di demurrage & detentions in un range compreso fra i 45 e i 90 euro.

Un contenitore reefer accumula in media costi compresi fra i 300 e i 500 Euro, con picchi che superano agevolmente diverse migliaia di euro.

Senza voler qui approfondire questo tema, che meriterebbe una trattazione separata, tanto da essere recentemente oggetto dell'attenzione sia della FMC negli USA, sia del FIATA Working Group Sea Transport che ha recentemente pubblicato il rapporto "*Demurrage & Detention in Container Shipping*", possiamo certamente affermare che questi sono i veri costi della logistica, non altri.

Il prezzo per l'effettuazione di un'operazione doganale è ormai quantificabile in alcune decine di euro, e sto peccando per ottimismo!

Ma, dobbiamo chiederci, è davvero questo il costo di cui i nostri clienti devono preoccuparsi o non dovrebbero piuttosto apprezzare il valore che risiede in tale operazione e che si esplicita in termini di minimizzazione dei rischi legati ad una non perfetta compliance doganale, in termini di sanzioni, controlli e contenziosi potenzialmente milionari?

La corsa alla continua riduzione dei costi, in ultima istanza, rischia di trasformarsi in un pericoloso boomerang. Pensiamo a quanto sta succedendo ormai da tempo negli Stati Uniti, dove la pressione sui prezzi e, di conseguenza, sui salari e sulle condizioni di lavoro, ha fatto sì che ormai manchino in pianta stabile almeno 50.000 autisti di camion rispetto a quelli che sarebbero necessari.

Questo, come tutti i Colleghi qui presenti ben sanno, sta causando enormi ritardi, costi per soste e detentions e un'impennata nelle tariffe di trasporto, tali per cui la multinazionale Procter & Gamble registrava un aumento dei prezzi di trasporto del 25% e un'inchiesta pubblicata da Bloomberg alcuni giorni fa definiva *"i prodotti a basso prezzo come le prossime vittime della carenza di autisti"*.

Non pensiamo che l'Europa e l'Italia saranno esenti da problematiche analoghe.

Possiamo quindi concludere che, senza dubbio, in uno scenario evolutivo come quello illustrato, la nostra vera sfida sarà proprio questa:

Trasformare i nostri servizi, aggiornandoli ed integrandoli costantemente, trasformarci in alleati dei nostri partner e dei nostri clienti per eliminare i costi legati alle inefficienze e fare emergere il vero valore della logistica.

