

La rotta del Mar Nero

TRA DARDANELLI E CAUCASO SI GIOCANO
I RAPPORTI TRA SUD-EUROPA E ORIENTE

FOCUS ON MIDDLE EAST

MEDIO ORIENTE, NON C'È SOLO GUERRA
ECCO I PAESI DOVE PROSEGUE IL BOOM

REPORTAGE

A Melzo, il porto
della pianura padana
diviso tra Nord e Sud

INTERVIEW

Gesine Meissner,
presidente
dell'intergruppo Mare

TRANSPORT & LOGISTICS

I piani della Cina
per realizzare
la Via della Seta



DAL 1931 IL VOSTRO PARTNER NEL MEDITERRANEO PER LA LOGISTICA DEGLI OLII



PONTE PALEOCAPA
16126 GENOVA ITALY
Ph. +39 010 254801
Fax +39 010 255919
e-mail: info@saardp.com
www.saardp.com

depositi portuali s.p.a.

SAAR, azienda di punta nel settore dello sbarco, deposito e movimentazione di olii vegetali, grassi animali, biodiesel e rinfuse liquide, occupa una posizione privilegiata nel Porto di Genova in testata di Ponte Paleocapa.

Comprende 97 serbatoi in acciaio per un totale di circa 110.000 m3 di capacità di stoccaggio.

Dal 2013 Saar dispone di un impianto di decolorazione di oli vegetali.

Dal 1998 certificazione del sistema di gestione qualità UNI EN ISO 9001, dal 2007 certificazione ambientale UNI EN ISO 14001, dal 2010 certificazione per la sicurezza OHSAS 1800.



In this issue

COLOPHON

**Direttore
Responsabile**
Alessandro Cassinis

**Responsabile
del Progetto**
Francesco Ferrari

Redazione
Simone Gallotti
Alberto Quarati
Matteo Dell'Antico

Hanno collaborato in questo numero

Leonardo Parigi
Federico Simonelli
Stefano Pampuro
Maria Maraini
Bianca d'Antonio
Elisa Trincia
Thomas Marchese
Andrea E. Saluzzi
Marco Frojo

Pubblicità
Stefano Milano
Benedetta Perotti
Paola Quaglia
Roberto Parodi

Marketing
Jessima Timberlake

Supporto tecnico
Giuseppe Covato
Stefano Ramagli
Maurizio Vernazza

Contatti
The MediTelegraph Magazine è una pubblicazione di Itedi SpA, Torino (Italia)
Per contattarci:
*redazione
+39 (0) 010 5388 484
press@themeditelegraph.com
*ufficio commerciale
+39 (0) 010 5388 243/206
advertising@themeditelegraph.com



4 La banchina della pianura padana

A Melzo, il porto della pianura padana diviso tra il Nord oltre le Alpi e il Sud del Mediterraneo

6 La rosa dei traffici

Tra montagne e conflitti, il Mar Mero intercetta flussi di merce da tutti i punti cardinali. Che come il vento, cambiano sempre direzione

12 Grecia, certificato il fallimento...

Tasse su del 337% per i poveri, solo dell'8% per i ricchi. L'analisi

14 ...ma sul Sud Europa torna la fiducia

Il parere dei maggiori investitori di Jp Morgan sugli sviluppi del 2015

18 INTERVISTA - Lidia Slawinksa

Barcellona, a scuola di Short Sea Shipping

22 INTERVISTA - Gesine Meissner

Mare e porti, dall'Europa una nuova struttura

26 INTERVISTA - Raffaele Brullo

L'ex carabiniere votato allo shipping

30 INTERVISTA - Hassan Abouyoub

«Un'unica frontiera con l'Unione Europea»

32 La guerra delle tasse

Gli armatori greci e francesi si accusano a vicenda: «Pagate poco»

34 Soldi a chi sceglie la Via della Seta

Venezia sarà il terminale cinese sul Mediterraneo

41 Il caso del volo Germanwings 9525

A cura di Asla, l'associazione degli Studi Legali Associati

42 FIERA DEL MESE - Black Sea Ports

44 FOCUS ON MIDDLE EAST



La banchina della pianura padana

di **ALBERTO QUARATI**, Melzo

CON L'AMPLIAMENTO da 100 mila metri quadrati dell'interporto di Melzo si completa la mappa della logistica del gruppo Contship in Italia. Il "Rail Hub Milano" è costituito da due poli (Rho e appunto Melzo, rispettivamente a Est e Ovest del capoluogo lombardo) che intercettano il traffico su rotaia di quest'area della pianura padana, **che rappresenta il 26% del prodotto interno lordo del Paese.**

Un progetto che Sebastiano Grasso, numero uno di Sogemar (la società che di Contship che si occupa del trasporto intermodale) aveva proposto al consiglio d'amministrazione di Contship nel 2004, e che ha avuto bisogno di 10 anni per ottenere tutti i permessi necessari (tre Comuni, la Provincia, la Regione, i 61 Comuni del Parco Sud di Milano) per un tempo di realizzazione effettiva inferiore a un anno (**la prima ruspa è arrivata il 14 luglio 2014**).

Melzo si trova su un confine invisibile, quello fra la sfera di in-

fluenza dei porti italiani a Sud e dei porti belgi, tedeschi e olandesi a Nord: Eurokai, il gruppo che a sua volta controlla Contship, **è attraverso Eurogate uno dei maggiori terminalisti di Amburgo e Bremerhaven.** I due crinali sono differenti: per il traffico verso Nord la Svizzera paga gli incentivi al traffico «da 24 anni» come precisa Cecilia Battistello, presidente di Contship «e non si può andare sotto una certa soglia di merce movimentata, altrimenti chiedono i soldi indietro» precisa Thomas Eckelmann, presidente di Eurogate e un Paese-corridoio (la Germania) che investe e protegge la ferrovia, **con un forte intervento dello Stato attraverso la Deutsche Bahn.**

A Sud, senza dover toccare il capitolo infrastrutture, **lo Stato fa concorrenza ai privati.** Non dico nulla di nuovo, e non muovo critiche. Questi sono i fatti» **dice Battistello.**

Da terminalista cosa ne pensa dei possibili incentivi a gruppi che si insediano nei porti italiani, di cui si è discusso nelle scorse



SINISTRA La flotta dei camion Hannibal, il vettore stradale del gruppo Contship

DESTRA Foto di gruppo al taglio del nastro in occasione dell'apertura di Rail Hub Milano





settimane, **specie gruppi stranieri?** «Penso che oggi, i gruppi stranieri che hanno valutato l'ipotesi di investire in Italia non solo l'abbiano scartata, **ma l'hanno anche chiusa e sigillata**».

Il disimpegno delle Ferrovie pesa sul traffico complessivo italiano: nel 2008 il traffico si attestava a 70 milioni di treni/chilometro, **di cui l'89% gestiti da Trenitalia Cargo**. Nel 2013 la quota è scesa a 43 milioni, **Trenitalia rappresenta il 64% ma il traffico gestito dagli operatori privati è salito del 31%**.

Nel 2014 il traffico su ferro è salito dell'1,4% (ma per una risicata quota di 600 mila treni/chilometro) **a fronte del +2% del trasporto su gomma**.

Le condizioni non sono facili «ma io sono nata per combattere» dice Battistello. Melzo è dunque sullo spartiacque: «Il 60% del traffico container è per l'Italia, il 40% va verso Nord - **spiega Eckelmann** -. Guardando il traffico, non container, possiamo dire che il 15% va a Nord, l'85% in Italia. **Vogliamo arrivare alla parità**».

L'obiettivo industriale dell'Interporto di Melzo è arrivare a movimentare 9.000 treni l'anno dagli attuali 7.000 - **spiega Grasso - per 500 mila teu**. L'investimento per l'ampliamento del terminal è stato di 30 milioni di euro. A completamento, l'insediamento di tre gru a portale a fianco del già realizzato fascio di binari (**quattro tracce da 750 metri**).

Melzo offre oggi più di 40 treni settimanali verso le principali destinazioni del centro e Nord Europa a cui si sommano altri 40 treni settimanali verso i porti principali dell'Alto Tirreno, Alto Adriatico, **centro e Sud Italia**.



SINISTRA Cecilia Battistello, presidente del gruppo Contship Italia

DESTRA Treni di OceanoGate, l'operatore multimodale del gruppo Contship



La rosa de tra montag

Il Mar Nero intercetta flussi di merce
cambiano direzione continuamente



i traffici gne e conflitti

ce da tutti i punti cardinali. Che come il vento,
nte, a seconda delle scelti dei popoli che lo circondano

di **LEONARDO PARIGI**, Genova



UCRAINA, Russia, Georgia, Turchia, Bulgaria e Romania. **I sei Paesi che si affacciano sul Mar Nero guardano al futuro del proprio bacino con un occhio all'economia e uno alla politica internazionale.**

Gli avvenimenti in Ucraina, che hanno fatto cambiare bandiera alla penisola di Crimea, passata da Kiev a Mosca con un dibattito *referendum*, non sono ancora giunti a una pace stabile, e **il caos regna sovrano nelle province di Luhansk e Donetsk.**

Ma l'economia del mare non si ferma, e così le città-porto del Mar Nero continuano a crescere. I maggiori porti ucraini, Odessa, Illichivsk, **Yuzhny e Mariupol rappresentano da soli il 70% del traffico container del Paese**, anche se le enormi potenzialità marittime della costa ucraina rimangono sottoutilizzate.

Tra la costa del Mar Nero e quella del Mare di Azov si trovano 20 porti commerciali, tra cui infrastrutture per la logistica e i trasporti via terra.

Questa forza economica è dotata di oltre 600 gru e altre 1.500 unità per lo spostamento dei container, **con un'area complessiva di 300 mila metri quadrati per lo stoccaggio.**

Mariupol, città da quasi mezzo milione di abitanti, è situata a 120 chilometri a Sud di Donetsk, **lungo l'autostrada che collega Odessa a Rostov sul Don.**

Il controllo di questa città, che viene combattuto da mesi tra le forze governative di Kiev e i separatisti della regione, è di grande importanza non soltanto strategica, **ma anche per la sua composizione economica e logistica.** Nel corso del 2014 i porti ucraini hanno esportato 36,4 milioni di tonnellate di grano, **contro il 23,7 milioni del 2013.**

Un balzo in avanti che deve fare i conti con le difficoltà dell'industria marittima di oggi.

Lo scorso 24 marzo il vice-ministro delle infrastrutture Yuriy Vaskov incontrava i rappresentanti delle compagnie della Camera di Commercio americana in Ucraina.

Durante l'incontro Vaskov ha sottolineato come il ministero stia approntando numerosi piani di modifica per la gestione dei porti e così delle infrastrutture collegate. «In questi anni il dinamismo



nell'industria si è bruscamente fermato - **ha affermato Vaskov** -. Per tornare a sviluppare il settore, stiamo progettando una serie di riforme per creare le condizioni migliori per gli investimenti futuri». **Mariupol**, intanto, si prepara a un attacco militare, stando a quanto riporta Bloomberg. Il numero delle vittime, **6.000 nella città dall'inizio dei combattimenti**, sembra destinato ad au-

mentare, se tutte le fonti di intelligence parlano di un piano dei separatisti per tornare a controllare la città portuale. Odessa, principale accesso via mare al Paese, **è in grado di gestire oltre 25 milioni di tonnellate di merce alla rinfusa in un anno.**

Il terminal container smista oltre 900.000 TEU all'anno, **mentre il terminal passeggeri riesce a servire oltre quattro milioni di per-**



sone. Sono oltre 100 mila le persone che lavorano direttamente allo scalo o nel suo indotto, e chiaramente l'economia regionale è grandemente influenzata dall'efficienza del porto di Odessa.

Il 2014 ha visto crescere la percentuale dei container movimentati del 6,1%, arrivando a una quota di 24,6 milioni di tonnellate di merce.



L'incremento è certamente dovuto anche all'impossibilità di utilizzare i porti della Crimea, soprattutto per quanto riguarda l'importazione di metallo, petrolio e gas. Un aumento che va in contrasto con i forti danni subiti dalle infrastrutture di trasporto del Paese. Sul Mar Nero anche l'Europa ha un suo porto di grande valore: Costanza, in Romania.

All'inizio di maggio la Archer Daniels Midland Company ha annunciato l'accordo per l'acquisto della North Star Shipping and Minmetal, accaparrandosi così parte delle strutture del terminal rumeno.

L'acquisto di Adm è dedicato al suo stesso core business, ovvero i cereali e le altre rinfuse secche. **Con queste strutture Adm si assicura magazzini e piazzali per il carico e lo scarico con addirittura dieci banchine.**

Questa operazione sigla un momento economico importante per il porto di Costanza, uno dei porti più strategicamente rilevante nella regione.

Alla foce del Danubio, lo scalo è la porta d'accesso principale

per le merci secche che navigano da e per la Romania, la Bulgaria, la Serbia e l'Ungheria. Sono oltre 55 milioni le tonnellate di traffico movimentate dallo scalo rumeno, che registra un 2014 in tendenza positiva su tutte le categorie merceologiche, anche se sconta importazioni in calo.

Lo sviluppo di diversi progetti infrastrutturali, tra cui la costruzione di un'isola artificiale al suo interno, un ponte di collegamento viario, un impianto di energia eolica da 60 milioni di euro, e un parco di pannelli fotovoltaici per altri 40 milioni, spiegano da soli l'importanza di questo scalo.

Costanza rappresenta inoltre un fondamentale snodo logistico collegato via mare, treno, autostrade, fiume e aeroporto, che lo rende un fulcro vitale per l'import e l'export europeo.

Ad oggi, il porto è in grado di ospitare navi-cisterna fino a 165 mila tonnellate di portata lorda e rinfusiere fino a 220 mila tonnellate.

Il Danubio, come detto, rappresenta un asso nella manica di

grande valore. Grazie al canale che collega il fiume al Mar Nero, **i costi per il trasporto verso il cuore dell'Europa Centrale vengono abbattuti da una via di trasporto naturale.** Il primo quarto del 2015 ha già fatto registrare, nei porti marittimi di Costanza, Midia e Mangalia, un traffico di oltre 14 milioni di tonnellate, **con un aumento del 16% rispetto all'anno precedente.**

Per quanto riguarda il traffico marittimo, **l'aumento nei primi quattro mesi dell'anno è stato del 13%, mentre il traffico fluviale ha avuto addirittura un +25% sullo stesso periodo del 2014.**

Gli aumenti di quota hanno riguardato soprattutto cargo carichi di cereali, prodotti petroliferi, carbone e coke, **mentre sono diminuiti i traffici relativi ai minerali ferrosi.**

Al porto rumeno fa da contraltare Varna, in Bulgaria, **altro accesso diretto al mercato europeo.** Lo scalo, diviso tra Varna Est (container & ro-ro, porto passeggeri, cereali) e Varna Ovest (carbone, cemento, prodotti chimici soda e grano), è ben integrato nel contesto cittadino, **e dista 10 chilometri dall'aeroporto.**

La parte Ovest, inaugurata nel 1906, è oggi un terminal multipurpose con 13 ancoraggi per il trasporto merci, tra rinfuse secche e liquide.

Negli ultimi cinque anni il porto di Varna ha visto crescere la quantità di container movimentati fino alla quota di 132 mila nel 2014.

Il capitano Umur Uğurlu, Sea Freight Manager di Omsan Lojistik, racconta a *The Meditelegraph*: «Parlando invece della Moldavia, l'intero territorio del Giurgiulesti International Free Port possiede lo *status* di zona di libero scambio, **e così sarà ancora per i prossimi 15 anni.** Gîp è il punto perfetto per attrarre le imbarcazioni marittime e fluviali, grazie alla sua locazione, e rappresenta un nodo regionale logistico di grande importanza, **anche grazie alla sua vicinanza con il centro-Europa.** Una geografia davvero interessante per lo sviluppo futuro dell'area».

Ma parlando di Mar Nero non si può non fare riferimento alla Turchia, anche se i principali porti controllati da Ankara sono quelli occidentali, oltre ovviamente a Istanbul, **porta d'accesso provendo dal Mediterraneo.** Sam-





nomico viaggio via mare. Samsun ospita un silo granario da 30 mila tonnellate, e il porto dispone di un sistema di trasporto combinato tra gomma, **ferro e mare in grado di servire anche lunghe tratte verso il Medio Oriente.**

Il maggiore porto russo nel Mar Nero, concludendo è infine quello di Novorossiysk, la cui società di riferimento - Ncsp Group - **è leader del mercato in Russia.** Il gruppo Ncsp controlla anche il porto di Primorsk, nel Mar Baltico, e quello di Baltiysk nella regione di Kaliningrad, **distinguendosi così come l'operatore portuale più strategico della Federazione Russa.**

I primi quattro mesi del 2015 hanno registrato un aumento del 2% in termini di milioni di tonnellate sul rispettivo periodo del 2014, così come i liquid-cargo (+5,2%), le bulk-cargo (+7,5%) e le merci in generale, **che sono aumentate del 18% nel primo trimestre.**

Commentando questi dati, l'amministratore delegato di Ncsp Sultan Batov ha affermato: **«I volumi cargo sono in crescita da tre mesi.** Questo è possibile grazie alla continua riduzione dei dazi all'esportazione di greggio e alla buona domanda di acciaio russo e metalli non ferrosi supportati da svalutazione del rublo. Il Mar Nero, **nonostante le instabilità regionali in Ucraina e nella parte orientale della Turchia, sembra vivere un momento di sostanziale crescita,** sia a livello economico che infrastrutturale.

I grandi investimenti nel porto di Costanza rappresentano un punto chiave nello sviluppo della costa della Romania, **ma possono fare da traino per una concorrenza che alimenta un processo virtuoso in tutti i Paesi costieri.**

Certamente molto dipenderà da come verranno gestite le crisi oggi in atto, e soprattutto dalle strategie internazionali che riguardano il settore dell'energia, **che qui rappresenta una fonte politica ed economica di grande valore.**



sun è la città portuale più grande della Turchia sul Mar Nero.

Il terminal possiede una capacità di oltre 450 mila metri quadrati, **capace di ospitare fino a 250 mila teu.** Le stime delle principali istituzioni internazionali, oltre che un documento firmato dalla Cia lo scorso aprile, **prevedono che la Turchia continui a crescere a ritmo sostenuto nel prossimo decennio.**

Questo significa una sempre maggiore necessità di approvvigionamento energetico, **ma anche un'opportunità unica su**

diversi fronti.

Riguardo l'energia, Ankara è parte centrale dei progetti che vedono il passaggio di greggio e gas naturale dall'Asia Centrale all'Europa, **soprattutto per quanto riguarda il passaggio di cargo russi che transitano ogni giorno dallo Stretto dei Dardanelli.**

Il Mar Nero viene toccato poco da questi fattori poiché le infrastrutture maggiori riguardano le zone occidentali e centrali del Paese, e la costa Nord viene quindi bypassata da un più eco-

Grecia, certificato il fallimento europeo

Tasse su del 337% per i poveri, solo dell'8% per i ricchi. L'analisi dell'istituto per la politica macroeconomica della Hans Böckler Stiftung

di **FEDERICO SIMONELLI**, Londra

ANCHE i ricchi piangono, vero, **ma in Grecia un po' meno che da altre parti**. A confortare la sensazione, in queste settimane, è un corposo studio tedesco sugli effetti (e gli squilibri) prodotti dalle politiche di austerità. Dal 2008 al 2012, dice il report, commissionato dall'Istituto per la Politica Macroeconomica della Hans Böckler Stiftung, fondazione vicina ai movimenti sindacali, il segmento più povero della popolazione ha subito una perdita di reddito pari all'86%, **mentre i più ricchi hanno perso tra il 17 e il 20%**. Dinamica simile per quanto riguarda la pressione fiscale: le fasce più disagiate della popolazione hanno visto un aumento che tocca addirittura il 337%, **mentre quelle più agiate hanno visto aumentare le tasse solo del 9%**. Se consideriamo solo la tassazione diretta i risultati sono anche più sorprendenti: **i ricchi hanno subito una riduzione fiscale pari al 9%**. Bisogna naturalmente considerare che i numeri di partenza sono molto diversi (molto bassi per i più poveri, **molto alti per i più ricchi**) e che quindi gli aumenti o le diminuzioni percentuali si muovono di conseguenza, ma il dato rimane. **Lo studio considera le dichiarazioni dei redditi di 260 mila famiglie e lascia fuori il 2013 e il 2014**, anni in cui i tagli sono stati possibilmente anche più pesanti. «Centinaia di migliaia di persone - ha commentato Gustav Horn, capo della ricerca della Hans Böckler Stiftung - sono minacciate nella loro sopravvivenza, **a causa delle politiche imposte dalla Troika**. Economicamente queste vittime non hanno un senso, per



via della perdita di domanda interna che hanno provocato». Il reddito lordo nominale delle famiglie, in media, **nel Paese**, si è ridotto nel quinquennio di quasi un quarto. **Circa la metà di questo calo è riconducibile ai tagli ai salari**. Risultato: una famiglia su tre ha dovuto sopravvivere nell'anno

con un reddito intorno ai 7.000 euro. Ma i dati che fanno più impressione sono forse quelli relativi alla classe media: i redditi annuali delle famiglie che ricadono in questo segmento, nel periodo 2008-2012, **sono calati dal 30% al 50%**. Significa avere perso da un terzo alla metà delle proprie en-

trate. **Questo dato da solo potrebbe essere sufficiente a motivare il successo di Syriza nelle passate elezioni e a comprendere quanto irrealistico sia chiedere a un Paese in queste condizioni di ottenere un surplus primario intorno al 4%.** Per quanto riguarda poi la disoccupazione, si legge nel report, **dal secondo trimestre 2008 al secondo trimestre 2012 è aumentata dal 7,3% al 26,6%.** Fra i più giovani (15-24 anni), siamo addirittura al 44%. E si tratta di dati prudenti, perché secondo il centro studi Gsee-Adedy (i due principali sindacati greci) **a fine 2013 i disoccupati erano almeno il 27,6%.** Secondo il Governo greco a fine 2014 il dato generale registrava invece un 26%, **mentre quello giovanile aveva toccato il 51,2%.** Significa che più di un giovane su due non lavora. Lo studio tedesco punta il dito in maniera diretta contro le politiche adottate dai governi greci (prima Papandreu e poi Samaras) nel periodo considerato e, a partire da metà 2010, ispirate direttamente da Bce, Ue e Fmi: «Se si fosse aumentata la produttività della spesa pubblica, razionalizzando i processi, aumentando la trasparenza, riducendo la corruzione, eliminando quelle funzioni pubbliche che non servono a niente, usando meglio le risorse umane e fisiche, **avremmo avuto effetti benefici dal punto di vista macroeconomico.** Ma questo, forse, non sarebbe stato conveniente politicamente. Quindi, eccetto che per alcuni interventi limitati nel campo della sanità, **questo approccio è stato sostanzialmente ignorato nel periodo considerato.** Tutta colpa della Troika? Di sicuro no, ma una mano la ha data. «Dal 2009 al 2014 - conclude il rapporto - il debito addizionale andato a pesare sul deficit è stato pari a 42 miliardi, **con prestiti alla Grecia pari a 230 miliardi.** Il Pil nominale è calato del 24,7%, i disoccupati sono aumentati di un milione, gli stipendi sono calati del 27,4%, **e le prospettive del Paese ancora oggi sono circondate dall'incertezza.** Tutto questo presenta un conto esorbitante e suggerisce che i policymaker (europei e nazionali) **non hanno mostrato solidarietà né efficienza nel gestire la crisi.** Difficile essere più chiari di così: l'Europa, **con la Grecia,** in conclusione ha fallito.

SAVE THE DATE

sta per arrivare...

70° ANNIVERSARIO ASSEMBLEA 2015

9 giugno ore 10.00
Palazzo della Meridiana

Saranno presenti con Gian Enzo Duci

Mariano Maresca
Enrico Scerni
Marcello Cignolini
Luigi Negri
Antonio Cosulich
Giulio Schenone
Filippo Gallo
Giovanni Cerruti

con la partecipazione
di Federico Rampini
giornalista e scrittore



ASSOCIAZIONE AGENTI RACCOMANDATARI
MEDIATORI MARITTIMI AGENTI AEREI • GENOVA

www.assagenti.it

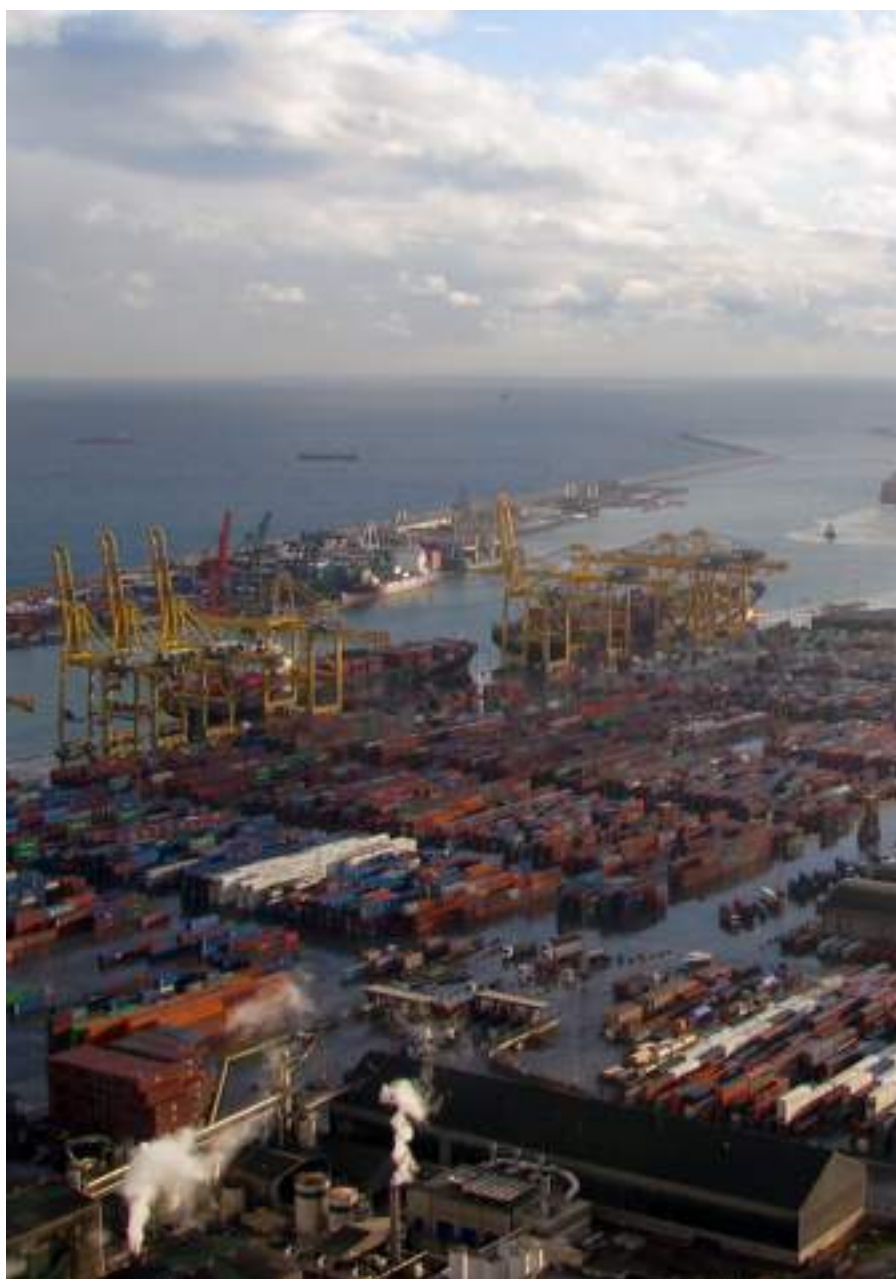
...ma sul Sud Europa è tornata la fiducia

Il parere dei maggiori investitori di Jp Morgan sugli sviluppi economici del 2015. Petrolio stabile, diffidenza sul Giappone

J.P. Morgan Private Bank ha rivelato le aspettative degli investitori High Net Worth (Hnw) europei nell'ultimo sondaggio condotto tra la clientela private sulle prospettive di rendimento, **compresi gli eventi che potrebbero stupire in senso positivo o negativo nei prossimi 12 mesi.** Al sondaggio hanno partecipato oltre 900 investitori Hnw tra la clientela private, intervistati su questioni chiave relative agli investimenti europei, statunitensi e globali, **ed è stato condotto nell'ambito dell'ultima serie dell'Investment Insights della banca privata.**

ASSET CLASS

Quando agli investitori è stato chiesto quali asset class potranno sovraperformare nei prossimi 12 mesi, **uno schiacciante 51% ha detto che le azioni registreranno la performance migliore.** Tuttavia, la fiducia nelle azioni è leggermente diminuita rispetto al sondaggio dell'autunno 2014, **quando il dato era pari al 58%.** A seguito del forte calo dei prezzi nella seconda metà del 2014, al secondo posto si trova il petrolio, **che un quinto (18%) degli investitori ritiene possa sovraperformare nel 2015.** Altri investitori sono divisi tra credito europeo (12%), high yield statunitensi (10%) e hedge funds (10%). Si registra un forte consenso sull'outlook per i rendimenti tra gli investitori europei continentali. In contrasto, gli investitori del Regno Unito ritengono che a sovraperformare il prossimo anno potrebbe essere il credito europeo (35%), seguito da petrolio (29%), azioni (13%), hedge fund (12%) e high yield statunitensi (10%).





MERCATI AZIONARI LOCALI

Gli investitori sono divisi su quali mercati azionari locali possano sovraperformare nel 2015. Nel complesso vincono gli Stati Uniti con il 30% dei voti, mentre Europa meridionale e occidentale sono pari merito al secondo posto con il 26%, seguite da Cina/Asia al quarto posto (11%). Il Giappone ha ricevuto solo il 6% dei voti. Facendo un paragone con il sondaggio dell'autunno 2014, gli investitori sono meno positivi su Stati Uniti, Europa occidentale, Cina/Asia e Giappone, ma sono notevolmente più ottimisti sull'Europa meridionale, **che ha ricevuto solo il 16% dei voti in autunno**. Si registrano alcune differenze di opinione tra i Paesi europei con l'anomalia maggiore tra gli investitori del Regno Unito. Uno schiacciante 47% degli investitori del Regno Unito ritiene che l'Europa meridionale sovraperformerà, **mentre solo il 10% crede che gli Stati Uniti realizzeranno i rendimenti più elevati**. Tutti gli investitori nel nostro sondaggio dimostrano una mancanza di fiducia nell'Abenomics; **il Giap-**



pone appare in ultima posizione nei risultati del sondaggio di tutti i Paesi.

RENDIMENTI DEI TITOLI USA

Quasi la metà degli investitori (49%) ritiene che i rendimenti dei titoli di stato americani a 10 anni saranno ancora agli attuali livelli prossimi al 2% entro la fine del 2015. Oltre un terzo (37%) degli investitori ritiene che saliranno tra il 2% e il 3%. Contemporaneamente, **il 13% degli intervistati sostiene che i rendimenti potrebbero scendere al di sotto dell'1,5% e solo il 2% reputa che potrebbero salire al di sopra del 3%**. Si registra un ampio consenso d'opinione in Europa. Una gran parte degli investitori del Regno Unito (63%) ritiene che i rendimenti rimarranno intorno al 2%, mentre nessun investitore in Regno Unito, **Grecia o Germania pensa che potrebbero salire sopra il 3% entro la fine dell'anno.**

BRENT

Prevedere il prezzo del petrolio è difficile poiché sono coinvolti molti fattori imprevedibili, tuttavia

nel sondaggio è stato chiesto agli investitori di fare un tentativo. Metà (51%) degli investitori stima che il Brent rimarrà tra i \$50 e i \$60 al barile nel 2015, mentre oltre un terzo (34%) **ritiene che il prezzo potrebbe risalire tra i \$70 e i \$75 al barile**. Il 14% reputa che potrebbe scendere sotto i \$50, e solo l'1% crede che risalirà ai livelli degli inizi del 2014 sopra i \$90. **Le opinioni sulla possibile direzione del prezzo del petrolio nel 2015 non variavano significativamente per Paese**. La maggior parte degli investitori che prevedono la caduta del prezzo al di sotto dei \$50 è in Grecia (**28%**), tra le speranze che prezzi più bassi possano aiutare ad alimentare la loro economia in difficoltà.

LE MAGGIORI MINACCE

Nel sondaggio è stato anche chiesto agli investitori di evidenziare gli eventi chiave che potrebbero turbare maggiormente i mercati nel 2015, **e le opinioni sono variate sensibilmente tra i Paesi europei**. La maggioranza (33%) degli investitori reputa che l'ascesa di partiti politici radicali nelle elezioni europee rappresenti la minaccia maggiore. Ad esserne più impensieriti sono gli investitori di Grecia (57%) e Spagna (54%), mentre i meno preoccupati sono quelli del Regno Unito (**10%**). La seconda maggiore minaccia riguardava l'indebolimento del mercato immobiliare cinese (24% dei voti totali), con la più grande preoccupazione da parte degli investitori del Regno Unito (**55%**). La perdita di credibilità da parte della Bce segue al terzo posto (**22%**). Un numero minore di investitori è preoccupato che il prezzo del petrolio faccia deragliare il ciclo d'investimento globale (12%) o che la Fed commetta errori nella propria politica (**10%**).

L'EVENTO PIÙ POSITIVO

Intervistati sulle loro previsioni per l'economia globale nel 2015, **gli investitori appaiono ottimisti**. Un 41% ritiene che la velocità della crescita globale potrebbe superare le aspettative, **sostenuta dal prezzo più basso del petrolio**. Inoltre, un quinto (20%) degli investitori crede che la Germania possa sorprendere i mercati con un piano fiscale "pro-crescita" per l'Europa, mentre un ulteriore





quinto (19%) **afferma che esiste la possibilità che l'espansione dei multipli possa trainare rendimenti azionari a doppia cifra in Europa.** Contemporaneamente, il 15% degli investitori sostiene che l'Asia possa godere di una rinnovata crescita economica, **trainata dalle riforme dei mercati in India e Cina.** Tuttavia, gli investitori non sono convinti delle prospettive del Giappone e della capacità del Primo Ministro Shinzo Abe di rinvigorire l'economia. **Solo il 5% crede che l'Abe-nomics possa realizzare una sorpresa positiva nel 2015.**

César Pérez, Global Head of Investment Strategy di J.P. Morgan Private Bank, commenta: **«Il differenziale di crescita tra gli Stati Uniti e la maggior parte degli altri mercati sviluppati ha portato a divergenze di politica monetaria.** Mentre la Fed è sulla via della normalizzazione, **sia la Banca del Giappone che la Bce aumenteranno i propri bilanci.** La crescita globale sta recuperando e si prevede che salga dal 3,5% al 3,7% quest'anno, con i mercati sviluppati al traino della crescita aggiuntiva. **L'Europa si trova a un incrocio, nel 2015.** A differenza del

2014, riteniamo che la probabilità dello scenario centrale sarà più bassa mentre la probabilità di rischio di coda sarà maggiore. **In Europa,** la rapida crescita del credito rappresenta potenzialmente un evento di coda positivo. Nonostante questo, il maggior rischio di perturbazione politica è un potenziale evento di coda negativo, specialmente per l'avvicinarsi di numerose elezioni nell'area dell'Euro, **comprese le elezioni generali in Spagna verso la fine dell'anno.** Oltre la metà dei clienti europei concordano sul fatto che le azioni continueranno a essere l'asset class sovraperformante. Nonostante questo forte consenso, **gli investitori sono però divisi su quale mercato con esattezza possa sovraperformare nel 2015,** dimostrando una crescita sostanziale della fiducia verso l'Europa meridionale. Benché siamo d'accordo sul fatto che esista potenziale per un recupero degli utili in Europa dopo l'annuncio di QE da parte della BCE, **l'impatto del QE sui mercati azionari sarà altamente selettivo e dipenderà dall'esposizione ad una valuta più debole e al potenziale di export».**



Lidia Slawinska

Barcellona, a scuola di Short Sea Shipping

Lidia Slawinska, portavoce della Escola Europea, racconta come si formano i lavoratori della navigazione a corto raggio

di STEFANO PAMPURO, Barcellona

LA ESCOLA Europea de Short Sea Shipping di Barcellona, uno dei principali centri di formazione marittimi d'Europa, si trova in una moderna palazzina adiacente al mare, a soli 200 metri dalla colonna su cui sventa la statua di Cristoforo Colombo ai piedi della Rambla, e sotto la teleferica del Montjuic costruita in occasione delle Olimpiadi del '92'.

La responsabile della comunicazione è Lidia Slawinska, e con lei il *MediTelegraph* fa il punto sulla direzione che la formazione professionale nel mondo marittimo sta prendendo nel Vecchio Continente, alla luce delle normative dell'Unione Europea in materia di trasporti e ambiente. Il centro coniuga il mondo accademico con quello del lavoro, tutto sotto il patrocinio di istituzioni e grandi aziende. Una sinergia di idee e obiettivi comuni, incanalati in una cooperazione fluida al servizio di tutti.

Quali sono gli obiettivi principali che vi proponete?

«Noi cerchiamo sempre nuove formule attraverso le quali sia studenti che professionisti del settore dei trasporti possano avere l'opportunità di ottenere una reale visione delle operazioni portuali. Nel lungo periodo stiamo cercando di introdurre nuovi servizi competitivi ed efficienti collegamenti logistici in Europa, usando i porti come hub centrali di scambio intermodale».

Quando si sono tenuti i primi corsi?

«I primi corsi sono stati erogati già nel 2004 dal dipartimento del Servizio clienti del Porto di Barcellona

con la collaborazione di Grimaldi Lines e il porto di Civitavecchia, ma la scuola per come la conosciamo noi oggi, è stata fondata solo due anni dopo, da un gruppo di soci dei quali faceva parte l'Autorità portuale di Genova, Gnv e ancora Grimaldi Lines. Sono passati nove anni da allora, e sono transitati per le nostre aule più di 7.500 studenti provenienti da Portogallo, Francia, Italia, Belgio e Olanda».

A proposito di Europa: questa parola fa parte del nome della vostra scuola, e non è casuale.

«Certamente no. Il nostro centro si propone come punto di riferimento non solo per la Catalogna e per la Spagna, ma anche per tutti i Paesi dell'Unione europea. I nostri valori sono dialogo, libertà, ambiente e appunto europeismo. Il nostro Centro è stato avviato da persone di 14 nazionalità diverse che condividono una cornice basata sulla cooperazione e l'integrazione. Infatti i nostri corsi più richiesti sono incentrati sulle politiche ambientali dell'Unione Europea e sul White Paper del 2011 riguardo i trasporti».

Ecco, veniamo ai corsi che offrite: su cosa sono incentrati e a chi si rivolgono?

«Ci terrei a sottolineare prima di tutto che la Scuola in questi anni ha offerto un notevole numero di corsi che spaziavano in molti ambiti della logistica e della navigazione. Molti non sono più attivi perché le normative nazionali ed europee cambiano così velocemente che dobbiamo sempre aggiornarci presentandone di nuovi. Allo stato attuale abbiamo

10 corsi a catalogo. Si potrebbero dividere in quattro aree: intermodalità, autostrade del mare, ferrovia e corsi tecnici. Si rivolgono sia a studenti universitari o di master, che a professionisti del settore che vogliono perfezionare le loro conoscenze in determinati ambiti».

Ci può parlare nel dettaglio di queste tipologie che ci ha appena accennato? Come si differenziano?

«Sì, le faccio un esempio: uno dei corsi base si chiama Logistic Workshop, consiste nella visita del porto di Barcellona tra i suoi terminal e le sue infrastrutture. Questo lo offriamo a gruppi tra le 15 e 30 persone e dura due ore circa. Poi abbiamo il corso White Intermodality che dura due giorni e prevede una lezione introduttiva alla logistica intermodale e alle environmental policy dell'Ue. Si effettua anche un interessante visita a bordo di una nave di Gnv o di Grimaldi, a seconda dell'unità presente in porto, e due sopralluoghi al terminal container e a quello delle automobili».

Qual è invece il percorso formativo di cui andate più orgogliosi?

«Andiamo orgogliosi di tutti i nostri corsi, però probabilmente i Mos sono quelli che hanno riscosso più successo in termini di numeri ed edizioni, anche per la complessità organizzativa che richiedono».

Corsi Mos?

«La sigla significa Motorways Of the Sea, Autostrade del Mare: questi corsi esplorano in maniera completa le operazioni di Short



Sea Shipping direttamente a bordo di un traghetto misto merci-passeggeri. Offriamo agli studenti l'esperienza di studiare le procedure intermodali a bordo di una nave della Grimaldi o Gnv durante la traversata del Mediterraneo tra le città di Civitavecchia, Genova e Barcellona. I partecipanti possono in questo modo osservare da vicino il funzionamento di un ponte di comando, della sala macchine, e l'attività di imbarco e sbarco degli autocarri e dei semirimorchi. Per quasi tutta la durata della traversata coinvolgiamo i partecipanti con lezioni sull'analisi dei costi, piuttosto che alla parte contrattualistica del trasporto multimodale. Inoltre proponiamo loro un caso di studio da risolvere in gruppo prima del rientro a Barcellona».

Indicativamente ci potrebbe dire quanti studenti passano per i vostri corsi Mos?

«Tenendo conto che in un anno passano complessivamente per i nostri corsi 1.000 studenti, circa il 60% partecipano a quelli Mos. Nel 2012 abbiamo avuto 798 studenti,

l'anno successivo 505 e lo scorso anno 567. Purtroppo per motivi legati agli orari abbiamo dovuto sospendere i Mos con Genova, ma li abbiamo ripresi nel 2014 facendo quattro traversate, e due da gennaio a oggi. Considerando che siamo solo ad aprile contiamo di proporlo molte altre volte».

Senta, per quanto riguarda le relazioni tra Escuela de Short Sea Shipping e Italia, in che direzione vi state muovendo?

«Nel nostro centro scorre sangue italiano visto che tra i partner fondatori ci sono appunto il porto di Civitavecchia, quello di Genova, Gnv, la Grimaldi Line. A ogni modo stiamo crescendo moltissimo nel vostro Paese. Ora grazie agli accordi che abbiamo stipulato con Genova possiamo organizzare ancora più corsi e al tempo stesso stringere relazioni con centri della Penisola, come dimostrano le collaborazioni che abbiamo raggiunto negli ultimi mesi».

Di cosa si tratta?

«La Scuola Nazionale di Trasporti

e Logistica ci ha chiesto di organizzare per il loro Master in Logistic Management un laboratorio personalizzato sul tema marittimo-ferroviario dal 9 al 13 febbraio. I loro studenti hanno viaggiato da Genova a Sète in nave, e hanno seguito delle lezioni nella nostra sede a Barcellona per poi continuare il viaggio a Saragozza visitando il terminal ferroviario. Inoltre l'Università di Genova è rimasta così soddisfatta della collaborazione con noi che hanno deciso di assegnare quattro crediti formativi agli studenti che decideranno di fare il corso Mos».

Quali prospettive professionali offrite agli studenti che partecipano ai vostri corsi?

«Noi ci occupiamo di offrire formazione di qualità a chiunque partecipi i nostri corsi, non possiamo garantire l'assunzione al termine della formazione, ma facciamo parte di una rete molto efficiente che mette in contatto domanda e offerta lavorativa. In particolare siamo protagonisti in un progetto che promuove il governo della Catalonia insieme all'Authority di Barcellona. Si chiama progetto Forma't al Port (formati nel porto), e consiste in tre corsi su misura per gli studenti di commercio internazionale e logistica complementati da una serie di accordi tra le aziende che operano nel porto di Barcellona e nel Prat per l'erogazione di periodi di stage nei propri uffici».

Per il futuro siete ottimisti, pare di capire.

«Bisogna esserlo. La crisi ha dato un duro colpo al settore marittimo, ma è fuor di dubbio che questo ambito non possa che crescere ancora, e richiedere sempre più manodopera specializzata».

Manodopera che formerete voi?

«Certamente! Fin dall'entrata in vigore del Solas e del Marpol gli standard per la sicurezza e per la tutela dell'ambiente si sono alzati sempre di più richiedendo personale altamente qualificato. I centri di formazione come questo si sono convertiti in un notevole business e un'importante risorsa per la Spagna. Tuttavia, visto e considerato che La Escuela di Short Sea Shipping è nata da due istituzioni marittime genovesi, resta da capire il perchè la Liguria sia sprovvista di centri come questo; salvo poi trovarsi a mandare i propri giovani all'estero per la formazione».



LA ESCOLA EUROPEA DE SHORT SHIPPING

LA ESCOLA Europea de Short Shipping è un centro di formazione che ha l'obiettivo di orientare i professionisti del settore ai vantaggi del settore intermodale. **L'obiettivo viene perseguito attraverso lo sviluppo della logistica sostenibile nel sistema europeo dei trasporti.**

Gli obiettivi della Escola sono: promuovere lo sviluppo e il cambiamento sociale attraverso la promozione del trasporto marittimo come base dello sviluppo della logistica sostenibile in Europa; educare e formare le persone dalla prospettiva del **"chi fa cosa"**; proporre una serie di alternative e proporre le idee della scuola come un'alternativa allo status quo attuale del trasporto marittimo, che secondo gli obiettivi dell'istituto va migliorato e cambiato.

La Escola ha l'obiettivo di promuovere: un mercato interno nel quale la libera e non distorta concorrenza siano all'ordine del giorno, uno sviluppo economico basato su una crescita bilanciata dell'economia; il miglioramento della qualità ambientale; **il progresso scientifico, economico, sociale e la coesione territoriale, insieme alla solidarietà fra Stati membri dell'Ue;**

il completamento della politica europea dei trasporti.

La scuola segue sei grandi principi nelle sue attività e nei suoi programmi di formazione, recuperando anche certe tradizioni - come le "navi scuola" - ma incorporandone anche di nuove, come i **"treni per la formazione"**. La scuola ha anche incorporato le ultime e più avanzate tecniche di formazione, fornendo una cornice fatta di seminari, letture, gruppi di lavoro, permettendo l'accesso agli studenti della maggioranza delle infrastrutture e degli operatori cabotieri e ferroviari in cinque diverse città: Barcellona, Roma, Genova, **Gijón e Santander.**

La Escola è nata in Catalonia, ed è stata fondata da soci italiani e spagnoli. **Il suo sviluppo è stato affidato a persone provenienti da 14 Paesi diversi.** Si tratta di uno spazio dove le conoscenze devono essere trasmesse in modo che ognuno possa prendere parte alla maggioranza di queste, e le possa poi applicare nella più efficiente maniera possibile. **La scuola dovrebbe essere l'arena per un processo di apprendimento che implica anche un miglioramento della società europea.**



Mare e porti, dall'Europa una nuova struttura

Meissner: «Col nuovo intergruppo ridiamo all'economia blu la giusta attenzione che questo settore si merita»

di **MARIA MARAINI**, Bruxelles

GESINE Meissner è il presidente dell'intergruppo Mare, fiumi, isole e zone costiere del Parlamento europeo (searica.eu).

Già relatore sulla Politica marittima integrata nella scorsa legislatura, Meissner è eurodeputato dal 2009, aderisce al gruppo politico dell'Alde (Alleanza dei democratici e dei liberali) **ed è membro della commissione per i Trasporti e il turismo.**

Tedesca, della Bassa Sassonia, Meissner è convinta che «alla politica marittima non viene rivolta la giusta attenzione» ed è proprio per questo che è stato creato questo intergruppo «che affronta tutti i temi legati al mare visti da diversi punti di vista sia geografici che settoriali».

Quali sono gli obiettivi e le sfide dell'intergruppo Mare?

«Questo intergruppo ha il compito di far incontrare i deputati, gli stakeholder e i rappresentanti delle istituzioni europee che vogliono promuovere gli affari marittimi. In linea con i principi della Politica marittima integrata, l'intergruppo vuole essere un momento di scambio per tutte le questioni relative ai nostri mari, coste e isole. Vogliamo occuparci del turismo costiero e marittimo, dell'energia offshore, ma anche di pesca e ambiente. Il carattere informale di questo intergruppo, a cui aderiscono eurodeputati di diversi paesi, partiti e Commissioni Parlamentari ci consente di discutere più liberamente che in altre riunioni più ufficiali».

Il 12 maggio scorso c'è stato il lancio ufficiale di questo inter-

gruppo, alla presenza del Commissario per l'ambiente e gli affari marittimi, Karmenu Vella. Il messaggio è stato "Non perdiamo l'opportunità di costruire una Europa del mare". Ma cosa si deve fare realmente per non perdere questa opportunità?

«Gli affari marittimi spesso costituiscono un affare un po' di nicchia

priorità per la nuova Commissione. L'intergruppo ha poi sottolineato l'ampio sostegno del Parlamento europeo a favore di una crescita sostenibile dell'economia blu».

Lei sarà tra gli oratori che parteciperanno alla sessione di apertura della Giornata marittima euro-



a livello europeo. Bene, questo evento è stato importante per sottolineare la necessità di un ambizioso e vasto programma marittimo. Negli ultimi anni sono stati fatti molti passi avanti all'insegna della Crescita blu. Tuttavia, la riorganizzazione della Commissione europea con la fusione delle competenze dell'ambiente e degli affari marittimi in mano al commissario Vella ha sollevato delle preoccupazioni, che purtroppo non saranno certo una

pea, in programma al Pireo il 28 e 29 maggio. Quali sono le sue aspettative per questo evento celebrativo che quest'anno sarà dedicato al ruolo dei porti e delle coste che sono il volano della crescita marittima?

«Negli ultimi sei anni ho sempre partecipato alla Giornata marittima europea e questo è il secondo invito che ricevo in rappresentanza del Parlamento europeo. Da Göteborg alla Valletta, da Danzica a Brema passando



per Gijón, ogni giornata marittima è stata completamente diversa e si è sempre insistito su un aspetto particolare dell'economia marittima. Dopo esserci impegnati molto negli ultimi anni sulla pianificazione degli spazi marittimi e sulla gestione integrata del litorale, apprezzo molto l'idea di quest'anno che spinge sulle interazioni tra terra e mare. I porti sono certamente un ottimo esempio per visualizzare queste interazioni. In più, il 90% dello scambio merci tra l'Europa ed il resto del mondo avvengono per via marittima ed in questo i nostri porti sono i punti essenziali per una Europa globalizzata e competitiva».

Quanto sono importanti le strategie macroregionali, ossia i bacini marittimi, per stimolare la Cre-

scita blu?

«Il motto dell'Unione europea è "uniti nelle diversità". Queste diversità descrivono le differenze tra i Paesi e le culture, ma anche tra i mari. Dal Mare del Nord al Mediterraneo, dal Mar Nero all'Atlantico, i bacini marittimi sono tutti molto diversi l'uno dall'altro. Io penso che possiamo raggiungere una crescita blu solo stabilendo un quadro comune a livello europeo, ma che al momento della sua attuazione si debba tener conto delle particolarità di ciascun bacino, delle diverse regioni e di tutti i mari.

In più, queste strategie sono sì una grande occasione per stimolare particolari settori legati alla crescita blu, ma anche una maniera per promuovere la cooperazione transnazionale».





Le autostrade del mare fanno parte delle reti prioritarie del Programma Reti Transeuropee (Ten-T). A questo punto cosa manca per vederle funzionare?

«Non sono solo le Autostrade del mare ad avere problemi di attuazione, ma tutte le reti Ten-T. Certo, le Autostrade del mare ed il trasporto marittimo a corto raggio avrebbero la capacità di poter spostare merci in modo ecologico attraverso tutta l'Europa, e invece siamo lontani da una loro piena attuazione. Ma con la revisione dei programmi Ten-T e la creazione dello strumento finanziario Cef (Meccanismo per collegare l'Europa), c'è ragione di credere che le cose si muovano più velocemente nei prossimi anni. Infatti, solo con il Cef abbiamo oggi 26 miliardi di fondi disponibili per le reti Ten-T».



Brullo, l'ex carabiniere votato allo shipping

Nessuna dinastia alle spalle: il numero uno di Mednav Augusta Due si è fatto da sé, creando una delle più importanti compagnie italiane

di **BIANCA D'ANTONIO**, Napoli

LO DEFINISCONO il gigante buono e Raffaele Brullo, statura massiccia, mani grandi, viso aperto, sorriso caldo e rassicurante, **buono lo è davvero**. Nella sua isola, Lipari, dove ha vissuto la sua infanzia e alla quale è legato da un amore smisurato, tutti lo amano e se qualcuno ha bisogno del suo aiuto lui, **da Roma dove vive**, accorre subito. Come profondo atto d'amore per la sua terra d'origine, **ha messo alle sue navi tutti i nomi legati alle isole Eolie**, e poi alle baie. Difficile non volergli bene, affermano quanti lo conoscono. Brullo, classe 1949, con un padre, Giovanni, maresciallo dei carabinieri, inizia anch'egli la sua attività nell'Arma dove vi rimane per sei anni, **uno dei quali trascorso a San Antonio nel Texas**. Nel 1970 però decide di cambiare strada, e stregato dal mare com'è, **decide di dedicarsi al settore marittimo**. Inizia a lavorare nel campo petrolifero, allora monopolio di poche importanti società. **Non è facile farsi largo ma la sua tenacia e testardaggine alla fine risultano vincenti e Brullo riesce ad approdare da protagonista nel difficile mondo dello shipping**. Diventa armatore e nel 1994 crea il gruppo Medmar-Augusta Due. **Si dota di una flotta specializzata nel trasporto di prodotti per l'energia e derivati petroliferi**. Attualmente conta 16 moderne chemical product tanker che operano per importanti gruppi come Eni, Exxon, Erg ecc...

A che cosa sta lavorando in questo momento?

«Al momento, soprattutto a seguito della crisi, non si sta pensando a nuove costruzioni, anche

perché le navi della nostra flotta sono tutte abbastanza giovani, quindi il lavoro su cui siamo proiettati e impegnati è quello di gestire al meglio la situazione commerciale degli impieghi delle nostre unità».

Com'è lo stato di salute del suo gruppo?

«La flotta è attualmente composta da 16 unità, di cui 10 impiegate con contratti Time Charter e sei nella navigazione cosiddetta spot cioè di nolo a viaggio, in parte coperti da contratti con primarie compagnie petrolifere. Lo scenario economico settoriale, come del resto quello generale, ha portato sicuramente negli ultimi sette-otto anni non poche difficoltà al mantenimento della salute delle imprese: non nascondo che anche il gruppo Mednav ha risentito della crisi. Ma siamo riusciti ad arginarla. Infatti nel 2013 è stato sottoscritto un accordo di risanamento con il sistema bancario e a tutt'oggi siamo uno dei pochi gruppi che riesce a performare rispettando i covenant previsti dall'accordo stesso».

Ha pensato a joint venture e diversificazioni?

«Sì, c'è la possibilità di collaborazione (già in atto) con armatori dello stesso traffico di cabotaggio tra cui la Marnavi e l'Elbana di Navigazione».

Come armatore, lei non ha antenati centenari. Vantaggi e svantaggi?

«Difficile dirlo, anche perché quello che può sembrare un vantaggio a volte, come rovescio della medaglia, genera proprio

uno svantaggio. Mi spiego: posso dire di aver iniziato potendo creare tutto sulla base delle mie intuizioni ovvero non ho risentito di impostazioni, di vecchie idee o di tradizioni, e tutto questo alla fine è stato molto gratificante, ma come dicevo, si traduce anche nel dover fare tutto basandosi solo sulle proprie capacità, non potersi poggiare mai, non avere aiuti di esperienze pregresse».

Perché ha scelto il liquido?

«La scelta di lavorare sul mercato del liquido deriva dal mio background lavorativo precedente, in quanto i miei primi approcci nel settore risalgono circa al 1971 e da allora in poi l'esperienza è stata quasi esclusivamente in campo petrolifero».

Il suo debutto nel settore: come l'hanno accolta gli altri armatori?

«Il mio debutto nell'attività armatoriale risale al 1976. È proseguito con varie alternanze: prima dirigente, poi amministratore poi in joint venture con altri armatori. Fino ad arrivare nel 1994 a fondare il gruppo Mednav a seguito di interruzioni dei precedenti rapporti. Ho iniziato quindi l'attività da zero facendo tesoro delle conoscenze e delle esperienze di tanti anni di attività. In relazione all'accoglienza, posso dire che, inizialmente c'è stato scetticismo e indifferenza, per poi successivamente tramutarsi in rispetto per quanto sono riuscito a fare portando il gruppo oggi ad essere, nonostante la crisi degli ultimi anni, primario nel settore».

Come vede il settore oggi?

«Diciamo che dal terzo trimestre

del 2014 sembra ci sia un'inversione di tendenza: i traffici stanno aumentando anche grazie alla diminuzione del prezzo del petrolio. E i primi mesi del 2015 sembrano confermare questo trend, anche se ci vorrà ancora tempo per poter affermare definitivamente che siamo fuori dalla crisi...».

Cosa è cambiato dopo il 2008?

«Dal 2008 è cambiata sicuramente la figura tradizionale dell'armatore per l'ingresso speculativo dei fondi di investimento. Inoltre è cambiato l'approccio del sistema bancario al settore che oggi presenta molte ristrettezze alla concessione di finanziamenti. Allo stato attuale quindi bisognerebbe puntare sempre di più su una specializzazione attuata mediante l'associazione di più operatori per controllare meglio il mercato».

Che ne pensa dei fondi?

«Penso che sia stata per lo più una necessità per poter far fronte al momento di crisi di liquidità aggravata anche dalla totale chiusura del sistema bancario al credito nei confronti del settore armatoriale».

Comunanze tra Arma e shipping?

«Nulla. Se non che sono i miei due grandi amori».

Cosa ha fatto scattare in lei la folgorazione verso l'armamento?

«Ho vissuto nel 1986 un'esperienza, per me, non facile per circa un anno negli Stati Uniti, con la conoscenza di un nuovo mondo, all'epoca ancora molto lontano. Il tutto mentre ero appartenente all'Arma. Al rientro, le aspettative di vita e le occasioni avute hanno fatto il resto».

Lei ha grande rispetto per il mare.

«Ho sempre avuto due principi fondamentali: rispetto per l'ambiente e la sicurezza. Li ho tradotti costruendo tutte le navi utilizzando le migliori e nuove tecnologie improntate sul rispetto dell'ambiente e continuando a gestire le unità sempre con lo stesso intento. Inoltre il gruppo ha adottato il sistema di gestione ambientale conforme agli standard internazionali ISO 14001:2014 accreditato Rina/Iqnet».



Rimpiange di non essere rimasto carabiniere?

«No. Gli amori non si rimpiangono mai... si coltivano nel profondo e rimangono per sempre».

Tutti parlano benissimo di lei, la descrivono come il gigante buono. Ma non ha proprio difetti?

«Beh, come si può vedere, gigante abbastanza... Buono non so...devono dirlo gli altri. Io posso dire che sono il primo a star male quando, a volte, sono costretto a fare qualcosa che possa in qualche modo danneggiare qualcun altro. Ma di difetti ne ho, come ne abbiamo tutti. Per esempio, mi rimproverano di essere un gran testardo: se devo dire la verità però io lo reputo un difetto a metà. Dalla testa dura scaturisce la determinazione e la volontà di non fermarsi mai».

Come si definirebbe?

«Caparbio, intransigente per

scelta di vita e morale, buono... non riesco a vedermi cattivo».

I valori fondamentali della vita.

«Sicuramente al primissimo posto la famiglia! Ritengo che tutte le scelte più importanti della vita di ciascuno di noi sono sempre vincenti quando sono decise all'interno di un gruppo coeso. A volte le scelte non pagano sempre ma, ripeto, sono comunque vincenti se prese con l'appoggio di chi ci sostiene e ci vuole bene, perché sono le persone sempre pronte ad aiutarci anche quando si è di fronte a difficoltà. Poi, direi lealtà, correttezza, onestà, integrità... sono quelle cose che ti fanno sentire bene con te stesso e nei confronti degli altri; poi ancora dedizione al lavoro, voglia di fare, di provare a migliorare le situazioni anche nelle cose più piccole: guardare sempre avanti e mai indietro!».



Le sue passioni, i suoi hobby.
«Eolie, mare e buona cucina».

Lei ha due figli, uno è capitano dei Carabinieri mentre il secondo è entrato con lei in flotta, come dire il Brullo padre vede realizzate le due facce della sua vita: che effetto le fa?

«Bellissimo, è una sensazione fantastica. Mi rende un uomo soddisfatto e felice, ma non perché loro stanno continuando quello che sono stato io, ma soprattutto perché vedo due uomini realizzati e capaci nel loro lavoro, che ogni giorno dimostrano di amarlo e di voler fare meglio. E un padre non può desiderare di più: figli liberi di aver scelto la loro vita autonomamente».

Lei è un siciliano doc, ha una moglie bellissima oltre che straordinaria compagna anche nel lavoro, è geloso?

«Si dice che dietro un grande

uomo c'è sempre una grande donna, beh, ecco, io non so se sono un grande uomo... ma lei è di certo un grande donna. È bellissima, ancora oggi come lo era anni fa, e l'esperienza mi porta a dire che la bellezza delle donne la fa molto la testa che hanno. Quindi credo di essermi spiegato, no?»

Che cosa rappresenta Lipari, che lo scorso anno le ha conferito la cittadinanza onoraria? Nei giorni scorsi, insieme al suo amico Mimmo levoli, ha regalato un campo di calcio...

«Lipari, per me, è la mia isola. Ovviamente non mia in senso di possesso, ma mia in senso di appartenenza. Ognuno di noi sa bene dove sono le proprie radici. Sa quel posto dove quando arrivi sai di essere a casa. Ecco... Lipari per me è questo. Lo scorso giugno sono diventato cittadino onorario

e devo ammettere che per me è stato un grandissimo onore e vanto, così come una responsabilità: per questo cerco sempre di fare tutto quello che posso per aiutare il prossimo».

Lei crede nell'amicizia?

«Sì, ma in quella vera. Alla mia età ovviamente si iniziano a tirare le somme e si sono fatte un bel po' di esperienze per sapere bene che gli amici veri sono pochi pochi».

Gli armatori che ammira di più?

«Tutti e nessuno: non ce n'è uno che ammiro in particolare».

Cosa consiglia ai suoi figli?

«Di essere sempre se stessi. Non scendere mai a compromessi, ragionare con la propria testa e fidarsi solo delle persone che hanno dimostrato di poter meritare la loro fiducia. Ma soprattutto di appoggiarsi sempre uno all'altro e di non perdersi mai».



«Un'unica frontiera con l'Unione Europea»

Hassan Abouyoub, ambasciatore del Marocco in Italia, svela i progetti del Paese in campo doganale

di ELISA TRINCIA, Napoli

Sareste interessati a entrare nell'area di libero scambio con i Paesi europei e avere un regime doganale come quello intra-europeo?

«Ci siamo già, dal 1995. Il Marocco ha concluso e firmato l'accordo di cooperazione basato sul libero scambio, e oggi stiamo approfondendo questo libero scambio per aumentare la liberalizzazione degli scambi nel settore dell'agricoltura e per alcuni servizi. Siamo già a uno status avanzato, che non è un accordo ma un'intesa tra Marocco e Unione europea. Sulla base di questo statuto, in Marocco stiamo integrando nel nostro corpus giuridico alcune realtà giuridiche e legislative europee. Questo significa che stiamo creando, nei fatti, uno spazio economico europeo, cioè siamo quasi nel mercato comune. Manca una cosa, per la quale non siamo ancora pronti: la frontiera doganale comune. Tra noi non c'è dogana. Con gli altri abbiamo ancora la nostra sovranità, possiamo ancora stabilire la nostra protezione doganale, ma tra noi non c'è più. Vendere a Casablanca o a Empoli è la stessa cosa: si paga solo l'iva».

Quali sono i progetti di sviluppo per la portualità, per accogliere merci e passeggeri in arrivo dall'Europa e rendere più fluide le operazioni?

«Abbiamo già una copertura portuale generosa e sofisticatissima, e stiamo sviluppando quattro-cinque progetti che sono previsti nel piano portuale strategico del Marocco. Sul Mediterraneo, che era forse la parte più

trascurata della nostra costa, abbiamo risolto il problema creando una bella infrastruttura che è il porto di Tanger Med, che sta diventando il porto più dinamico ed efficiente del Mediterraneo in assoluto, e miriamo ad una capacità di otto milioni di container tra quattro-cinque anni. Questo significa che abbiamo saturato il primo pezzo di questo porto e



stiamo per inaugurare una estensione realizzata di recente. Il fattore portuale, però, è solo una parte dell'equazione logistica del Marocco. Abbiamo un piano nazionale di logistica molto sofisticato, multimodale e mirato a trasformare il Marocco in un hub per l'Africa, un collegamento naturale tra l'Europa e l'Africa. Stiamo andando bene, e questa realtà sta emergendo con forza. Mi auguro che l'Europa sia in grado di oltrepassare la sua crisi attuale e integrare lo

spazio africano in una strategia prioritaria di rilancio della crescita, con un modello geografico e geopolitico alternativo».

Il Marocco sta sviluppando tecnologie per sviluppare navi militari? Una collaborazione con l'Italia sarebbe ipotizzabile? L'eventuale acquisizione di Stx France da parte di Fincantieri potrebbe favorire una partnership tra Italia e Marocco?

«Noi siamo aperti a tutte le forme di partnership industriale, sia a uso civile che a uso militare. Nel settore aeronavale, cioè la Marina Reale, c'è una regola d'oro che si chiama concorrenza: siamo un paese apertissimo, dove le gare sono gare e la concorrenza è concorrenza. Non abbiamo esclusività per nessuna realtà tecnologica. Il Marocco è conosciuto per la sua costante ricerca del meglio al pezzo più competitivo. È riconosciuto che su questo aspetto non siamo deboli, siamo piuttosto bravi, e di recente la fregata "Tariq Ben Ziyad", che ha visitato Napoli, ha dimostrato come stiamo implementando questo modello. La fregata è stata costruita nei Paesi Bassi, ma parte dell'infrastruttura è italiana; a bordo ci sono forse 40 o 50 cittadinanze tecnologiche, perché abbiamo la capacità di mirare al meglio. Siamo pronti a parlare e dialogare con Fincantieri come con le altre realtà italiane, perché Fincantieri non ha il monopolio delle tecnologie, fuori da Fincantieri ci sono realtà italiane di altissimo livello tecnologico, nicchie con un mercato mondiale alle quali noi siamo apertissimi».

Tasse, la guerra tra Francia e Grecia

di **MARIA MARAINI**, Bruxelles

È POLEMICA tra l'armatore e presidente della Camera di commercio internazionale della Grecia Nicolas Vernicos e gli armatori di Francia, **dopo le recenti dichiarazioni sulla tassazione che pesa sulla marina mercantile in questi due Paesi.**

In due recenti interviste, Nicolas Vernicos ha denunciato che gli interessi che i greci pagano alle banche sono ben più alti di quelli dovuti negli altri paesi europei, ma ha anche dichiarato che gli **«armatori greci pagano più tasse alla Grecia che gli armatori francesi alla Francia».**

Proprio quest'ultima affermazione che ha sollevato delle grosse reazioni da parte del mondo armatoriale d'Oltralpe. Con più di 4.000 navi e quasi il 15% del mercato mondiale, la flotta greca è la più vasta del mondo, - ha fatto notare Eric Banel, amministratore delegato degli Armatori di Francia - e quindi **«è logico che paghino di più».**

Ma quello che conta è ovviamente il carico fiscale che incide sui singoli armatori, **che secondo Banel è ben più alto in Francia che in Grecia.**

In effetti, gli armatori greci che hanno versato l'anno scorso

nelle casse del loro Paese più di 100 milioni di euro - ma che fino al 2013 versavano solo la metà - **beneficiano di uno status particolare tutelato addirittura dalla stessa Costituzione greca che prevede una imposizione fiscale legata alle tonnellate spedite e non ai reali profitti economici.**

In più, gli armatori greci sono esenti dai carichi fiscali legati ai costi salariali, che invece in altri paesi, come la Francia, **incidono per circa il 30% delle spese delle stesse società armatoriali.**

Non a caso, dopo le numerose pressioni esercitate dagli ultimi governi ellenici, gli armatori hanno accettato di autotassarsi con una imposta contributiva pari a mezzo miliardo di euro per il quadriennio 2014-2018, **che spiega il raddoppio dell'attuale tassazione rispetto al 2013.**

Certo, il settore marittimo in Grecia ricopre una fetta fondamentale dell'intero Pil nazionale e corrisponde a più del 5% della popolazione attiva **(250 mila posti di lavoro su cinque milioni di popolazione occupata).**

È proprio questo l'argomento che gli armatori ellenici hanno utilizzato per le loro contrattazioni fiscali con i diversi governi che si sono susseguiti da Papan-





dreou a Tsipras ossia, **dal 2009 ad oggi.**

Ma secondo Nicolas Vernicos questo argomento non sarebbe l'unico visto che **«ci vorranno almeno dieci anni per modificare la Costituzione greca»**, e il debito greco non può aspettare così a lungo per essere risanato.

Poi, **«una nave può sempre cambiare bandiera e registrarsi alle Isole Kerguelen...».**

Ma è vero anche che tutti gli imprenditori greci, e quindi anche gli armatori, **oggi pagano alle banche un tasso d'interesse ben più alto rispetto ai loro colleghi europei.**

Sempre Vernicos ha ricordato parlando che i greci sono costretti a pagare alle banche interessi pari all'8-10%, **contro una media europea che si attesta intorno al 3.**

In più, l'incertezza politica del momento non è un fattore da sottovalutare, secondo il presidente della Camera di commercio internazionale della Grecia: "Siamo un Paese che se paragonato a una nave è guidato da un capitano giovane e inesperto, **e che ha un equipaggio non omogeneo.** Questo mi angoscia".

Chiarissimo il riferimento al primo ministro in carica, **Alexis Tsipras**, e alla sua coalizione allargata a un partito della destra euroscef-

tica. «Un governo di sinistra radicale – ha poi aggiunto – non è mai una cosa positiva per il mondo imprenditoriale, e questo vale anche per la Grecia, **Paese in cui gli elettori**, soffocati da una terapia che li ha costretti a soffrire come mai nella storia, **hanno dato il loro voto ad un giovane politico carismatico.** Ma la Grecia oggi mi fa pensare a un lavandino senz'acqua... ed è per questo che i nostri imprenditori sono costretti ad indebitarsi e a pagare interessi dell'8%» **ha concluso Vernicos.**



Ferfrigor
The marine refrigeration you need

The right temperature for everyone



Since 1930 we've been designing and manufacturing air-conditioning and refrigeration systems, custom-built for ships of any type and size. We are always ready to attend to your needs, wherever you are.



FERFRIGOR PORTO S.r.l.
Via El Molo Giorno, 16128 Genova Italy
Tel. +39 010 24 61 21/0/192
Fax +39 010 24 61 195
www.ferfrigor.com - info@ferfrigor.com



La Cina finanzierà chi sceglie la Via della Seta

E Venezia sarà il suo terminale sul Mediterraneo. Intanto a sorpresa la Baviera cerca partner in Italia. Le novità dal Transport Logistic

di **ALBERTO QUARATI**, Monaco

LA RUSSIA che spinta dalla crisi e dall'embargo europeo guarda sempre più a Oriente, il disgelo tra Occidente e Iran, **le Repubbliche dell'Asia centrale che promettono il boom grazie a gas e petrolio**. Con il Medio Oriente a pezzi, la Via della Seta sta rapidamente passando da impresa per pochi avventurieri alla promessa della logistica del futuro. Al Transport Logistic di Monaco, la più grande esposizione mondiale del settore, tutti gli occhi sono puntati sul lungo corridoio che va da Pechino e Shanghai all'Europa centrale, passando per i vari "stan" dell'Asia centrale, l'Iran o il Mar Caspio, **la Turchia oppure il Caucaso**. Il grande motore di tutto è come sempre la Cina, che dopo aver fondato l'Aiib, la banca per lo sviluppo delle infrastrutture - che concentra il business in Asia centrale - **ora passerà a incentivare direttamente le imprese del Dragone a utilizzare la via di terra per il trasporto delle merci verso Occidente**. Lo ha anticipato a Monaco Yan Hua, direttore del dipartimento Servizi alle imprese della Cipa, l'agenzia di promozione del ministero del Commercio cinese, specificando che **«i dettagli saranno resi noti nei prossimi giorni dal governo»**. Un ulteriore passo avanti per una soluzione logistica indubbiamente di nicchia, ma che intanto oggi - pur tra difficoltà strutturali, politiche e burocratiche - conta otto linee regolari tra l'area di Shanghai, quella di Pechino, la Cina centrale e gli interporti di Lipsia, Duisburg, Amburgo, Lodz, Varsavia e Brest in Bielorussia, come spiegato da Jens Grafer, **responsabile Af-**





NUOVA AUTOSTRADA PER L'ADRIATICO

AL TRANSPORT LOGISTIC di Monaco Paolo Costa, presidente dell'Autorità portuale di Venezia, insieme con Guido Grimaldi, Corporate Short Sea Shipping Commercial Director del gruppo Grimaldi, **hanno annunciato il lancio di una nuova Autostrada del Mare tra i porti di Venezia e Patrasso.**

Dedicato al trasporto di carico rotabile, **il nuovo collegamento diretto sarà operativo a partire dal mese di giugno.** La frequenza sarà di tre partenze settimanali ambo i lati, e saranno impiegate due moderne navi della categoria ro/ro, **ciascuna capace di trasportare 3.500 metri lineari di carico rotabile.** Il servizio sarà riservato al trasporto di trailer (incluso mezzi refrigerati), van, auto e altra merce rotabile che viaggia tra il Nord Italia, **Nord/Centro Europa e la Grecia oltre ad altri paesi balcanici.** «Il porto di Venezia - spiega Costa - in questi anni ha realizzato importanti investimenti ferroviari e stradali che gli consentono di mettere in valore le peculiarità che lo rendono una porta europea privilegiata da e per il Mediterraneo e l'Oriente. Il nuovo terminal di Fusina (Marghera), con quattro accosti dedicati alle Autostrade del Mare, quattro binari dedicati che possono servire giornalmente treni da 650 metri di lunghezza, collegamenti autostradali e ferroviari che garantiscono la piena intermodalità, **è stato riconosciuto da numerosi operatori internazionali come il più moderno porto italiano per il traffico ro-ro.**»

fari istituzionali della Deutsche Bahn. Sulla Via della Seta infatti i prodotti che viaggiano sono cinesi, ma chi la trasporta sono perlopiù aziende europee, **anche se proprio in questi giorni si è registrato l'interesse a scendere in campo da parte di SinoTrans**, sinora operatore cinese preminentemente regionale. Questo per-

ché, spiega Rainer Mertel, amministratore delegato di KombiConsult, la Cina sta procedendo «nel processo di urbanizzazione delle sue aree più occidentali. Un processo lungo, che come sappiamo non è esente da tensioni etniche e politiche, **ma che è un dato di fatto.**» Come nel Far West americano, è ancora una volta la

ferrovia a segnare questo processo. Tuttavia, **avverte Mertel**, non bisogna lasciarsi ingannare dai numeri. In termini di volumi, difficilmente la Via della Seta potrà mai competere con la navigazione oceanica: nel 2014 dall'Asia all'Europa hanno viaggiato 21 milioni di teu, **di cui 10 solo sulla Cina.** Nello stesso peri-

odo, tra questo Paese e l'Europa sono transitati su ferro 100 mila teu, **di cui 30 mila sulla Cina.** «Insomma - conclude Mertel - il treno ha portato in un anno quello che le navi portano in due giorni». Tuttavia, i tempi ferroviari sono ormai metà di quelli marittimi: **17-25 giorni contro 30-45.** Un notebook, fa notare Grafer, viaggia dalla Cina alla Germania in 22 giorni a con 3,8 dollari, **contro gli 1,9 ma per 38 giorni necessari con la nave.** Insomma, se si riuscisse ad aumentare la frequenza, superando i nodi doganali tra i 16 Paesi coinvolti sull'asse (e dove le diplomazie in silenzio si stanno muovendo) la Via della Seta potrebbe fare concorrenza sul trasporto delle merci ad alto valore aggiunto, essendo che oggi un container da 40 piedi su treno costa fra 6.000 e 10 mila dollari contro - sempre sulla rotta Est-Ovest - **tra 1.500 e 3.500 euro.** Il pay off per la merce trasportata, ragiona Mertel, si aggira tra 1,5 e 1,8 milioni di dollari: **«I prodotti italiani si prestano bene a questa modalità».** La chiave di lettura sul lungo termine riguarda i Paesi dell'Asia centrale: una vera rivalità con lo shipping - è emerso dall'incontro promosso da Cipa e Logistics Alliance Germany - si avrebbe solo se gli "stan" riuscissero a trasformarsi in centri di consumo e smistamento, **proprio come sono oggi Germania e Paesi alpini in Europa.** La vastità e la scarsità della loro popolazione rimangono però il grande ostacolo con cui fare i conti. Per ora, **ad allargare la via la Via della Seta c'è solo il nuovo West di Pechino.**

IL RITORNO DI MARCO POLO

Il porto offshore di Venezia ha convinto i cinesi. Sarà Pechino infatti il finanziatore dell'opera, secondo quanto anticipato al *MediTelegraph* dal presidente dell'Autorità portuale veneziana, **Paolo Costa.** Il nome del soggetto finanziatore rimane coperto dal segreto, **ma l'origine è certa.** «I flussi Asia-Europa - spiega Costa - cresceranno ancora: **la Cina sta investendo nell'urbanizzazione delle regioni occidentali.** Questo implica una politica infrastrutturale complessa, da cui nasce appunto la strategia della Via della Seta: via mare, con la rotta di Suez - tra l'altro potenziata dal mancato accordo transpacifico



con gli Stati Uniti - e via terra, **con i servizi ferroviari dall'Asia centrale.** Se l'ipotesi di terra è indubbiamente suggestiva, **non dobbiamo dimenticarci che i volumi trasportabili rimarranno comunque bassi.** Via mare, oggi più che mai Venezia risulta il porto di un'area che produrrà per mercati sempre più lontani, come dimostrano tutti gli ultimi dati dell'Eurostat - **continua l'ex ministro -.** Per questo l'offshore è vincente. Poi, **il governo può decidere se regalare questi container ai nostri porti vicini o meno.** Semplicemente, l'Italia perde un'opportunità, ma credo che col ministro Delrio le cose andranno per il verso giusto».

Che cosa la rende così sicuro?

«La critica di base al suo progetto è che la capacità dell'Alto Adriatico è già oggi più che sufficiente. «Sulle grandi opere l'Italia continua a pensare la progettazione come se il Paese fosse fermo a 20 anni fa. Il problema è che in realtà tutto è cambiato. I centri di pro-

duzione si stanno spostando rapidamente a Est, non solo in Italia, ma anche in Europa. Venezia è nel Continente il porto che ha il più alto coefficiente di accessibilità alla manifattura in Europa: cinque contro 1,6 del primo porto del Nord Europa in classifica, Brema, decima. Mi capisca, io non sto dicendo di togliere un centesimo delle risorse per i porti del Tirreno, ma sto dicendo che oggi l'Italia non ha la capacità di pianificare uno sviluppo coerente al mercato. La Cina invece ha già scritto non solo il nome di Venezia, ma quello dell'Italia alla fine della sua Via della Seta».

Insomma, niente rinunce sul porto offshore, ma anzi si va avanti.

«E perché mai dovremmo fermarci? Il porto offshore, a quanto mi risulta, è l'unico progetto portuale approvato con due leggi e risponde ai tre criteri richiesti nel piano della logistica sulle grandi opere: coerenza tecnica, maturità del progetto, finanziabilità.



«Aggiungo che noi siamo gli unici a chiedere un finanziamento al governo (un terzo dell'opera) solo dopo aver trovato l'investitore privato... che abbiamo incontrato la scorsa settimana all'Asef di Riga».

Quindi lo avete già.

«In pratica gliel'ho detto. Ma non c'è da stupirsi. Per la Via della Seta, la Cina negli ultimi anni ha creato la banca per le infrastrutture (Aiiib), il Silk Road Investment Fund, lo Europe - China Investment Fund. Per garantire il successo dello sviluppo nelle sue aree occidentali, Pechino non ha esitato a investire 62 miliardi di dollari per realizzare un corridoio logistico dell'Oceano Indiano alla Cina via Pakistan».

Ma perché finanziare proprio la vostra piattaforma offshore?

«Con l'allargamento del Canale di Panama, gli Stati Uniti si sono accorti che non possono rinunciare alle grandi navi. Ora, sa il costo della nave quanto pesa

sulla catena logistica?».

Me lo dica lei.

«Il 7%. Ha senso investire miliardi su miliardi per questo 7%, come sta succedendo in Italia, dove oggettivamente oggi non esiste un porto in grado di accogliere una nave da più di 14 mila teu, e comunque non a pieno carico? Certo che no, gli Usa stanno progettando un unico porto offshore per tutta la East Coast. In più, Venezia già oggi è il terminale della Via della Seta marittima. Cma Cgm usa navi da 7.000 teu per raggiungere il nostro porto, con transit time più basso sul mercato. La produzione si avvicina sempre di più ai porti e prevediamo che nel 2017 avverrà il sorpasso di produzione italiana destinata all'estero su quella interna. Io credo che la ripresa economica e l'incremento dell'export potranno duplicare le previsioni di crescita dell'Alto Adriatico».

Lei è troppo ottimista.

«No, i dati mi danno ragione. Guardi il primo trimestre dei porti italiani. Noi siamo cresciuti del 23%. Questo è solo l'inizio, vedrete».

NUOVE ALLEANZE

La Baviera cerca alleanze in Italia, e questa volta la conferma arriva direttamente dai colossi logistici del settore, rappresentati da Lbt e Lbs (società di logistica e spedizionieri), le due associazioni più importanti di questo Lander, cavallo da tiro dell'industria tedesca e chimera dei porti italiani, che da sempre sognano di sottrarre una parte dei traffici di quest'area, **appannaggio quasi totale delle banchine nord-europee**. «Banchine che tuttavia sono a 800 chilometri da qui, quelli italiani a 400. I container che arrivano e partono dalla Baviera all'Estremo Oriente guadagnano almeno quattro giorni di tempo, se movimentati nei porti nei porti italiani» **spiegano Sebastian Lechner (Lbt) e Andreas Hilden (Lbs)**.



L'endorsement è dei migliori, ma il credito di fiducia che viene concesso all'Italia dalla Baviera non può essere sciupato, perché questa regione non aspetta, **come spiegano i due manager tedeschi alla WiderMos Conference organizzata a Monaco di Baviera dall'Autorità portuale della Spezia**. Lechner e Hilden spiegano bene i motivi per cui oggi La Spezia, Trieste, Venezia o Genova non possono essere privilegiate: non solo i limiti fisici delle infrastrutture, ma anche quelli geo-politici:

«Austria e Svizzera - spiega Lechner - **hanno da più di 20 anni politiche ambientali contro cui è difficile poter eccepire**: non vogliono i camion, dunque l'unico mezzo per attraversarle è il treno». Da qui il lavoro portato avanti dall'Italia con WiderMos, il programma dell'Unione europea guidato dall'Autorità portuale della Spezia per velocizzare la catena logistica della merce migliorando le connessioni e la comunicazione nei vari passaggi della catena logistica, **all'interno delle**

reti Ten-T. La conferenza di Monaco, moderata dal *MediTelegraph*, è proprio il momento per fare il punto sulla situazione di WiderMos e i risultati raggiunti. Come spiega Federica Montaresi, responsabile del progetto, **oggi i corridoi ferroviari con Melzo sono diventati una realtà operativa, e il prossimo passaggio sarà il corridoio La Spezia-Padova**. Il programma è già un realtà sulle tratte ferroviarie operate da *Kombiverkehr* in Germania, **tra i porti di Kiel e Amburgo con l'intera rete**



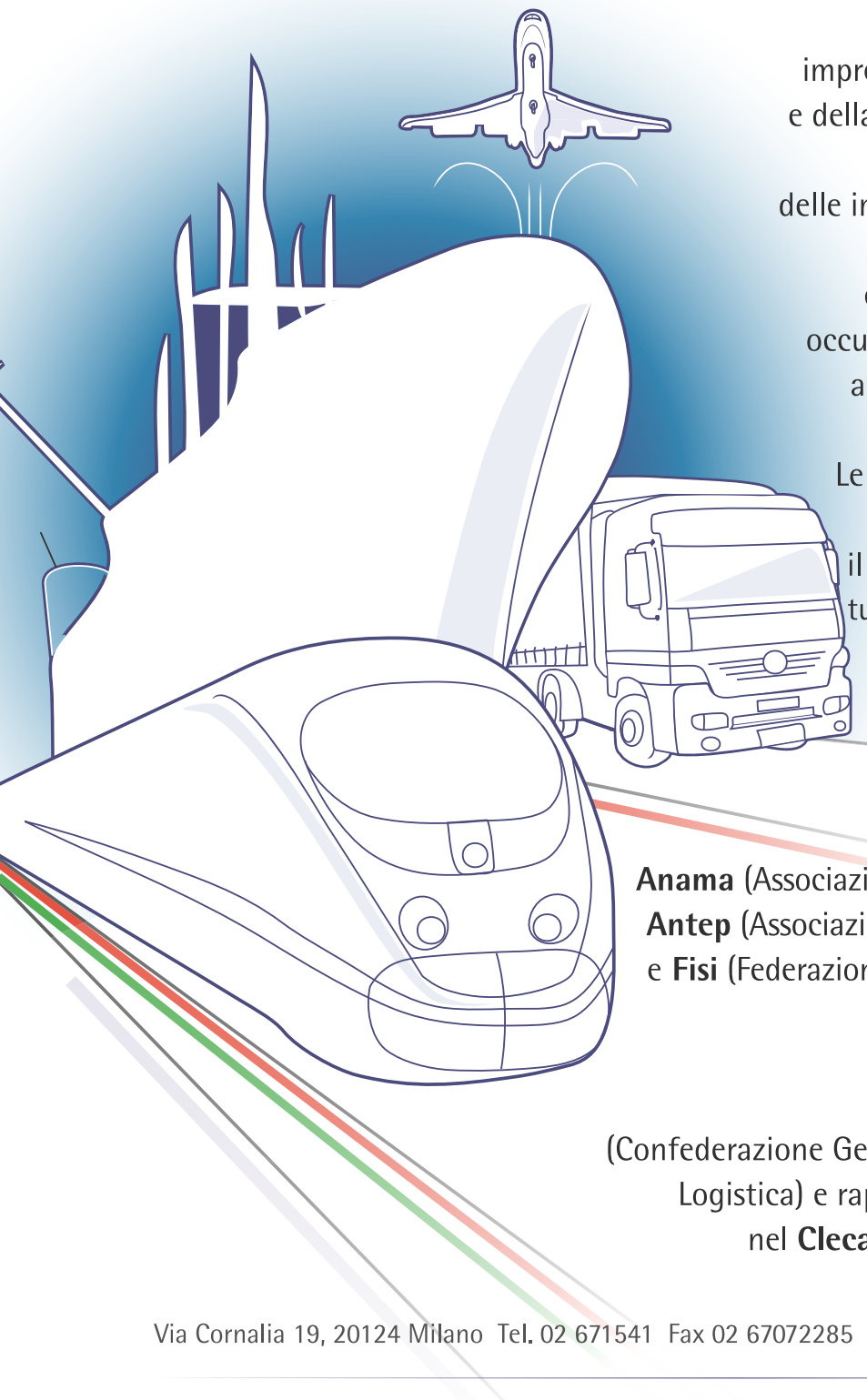
logistica tedesca, e proprio questo è un ulteriore elemento di sfida all'Italia in una possibile contesa per il traffico bavarese, che appunto non aspetta. Tuttavia, la fiducia c'è: «Sono numerose le strutture con cui oggi la Baviera lavora molto - dice Hilden - : **gli interporti di Melzo e Verona ad esempio**. Ma abbiamo bisogno di regole omogenee. Ed è sbagliato pensare che la Germania sia il modello da seguire. Noi non siamo nella posizione di insegnare niente a nessuno. Possiamo offrire

un pezzo della soluzione, **ma questo Paese non può considerarsi un'isola**. Siamo l'Europa, e la chiave per rendere omogeneo il linguaggio della logistica, delle dogane, **dei singoli Paesi deve per forza di cose arrivare da Bruxelles**». Tuttavia, le resistenze sono ancora numerose. Sebastiano Grasso, vicepresidente di Contship Italia, ha ricordato le difficoltà e le resistenze incontrate proprio alla Spezia nell'applicazione dei corridoi doganali, mentre Zeno D'Agostino, **commissario**

straordinario dell'Autorità portuale di Trieste, ha sottolineato che spesso le resistenze arrivano proprio dai porti e da certe frange delle comunità portuali italiane, troppo spesso ancorate a posizioni di rendita. Nel contesto delle Autostrade del Mare, sono 47 i progetti attualmente in corso in Europa, **per un valore complessivo di 417,9 milioni di euro provenienti dal programma Ten-T**. La Spezia è l'unico porto italiano capofila di uno di questi progetti.

FEDESPEDI

FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE DI SPEDIZIONI INTERNAZIONALI



Fedespedit è l'organizzazione imprenditoriale del settore dei trasporti e della logistica che rappresenta e tutela gli interessi della quasi totalità delle imprese di spedizioni internazionali.

Le 2.200 aziende associate contano 80.000 addetti ed offrono occupazione a quasi 100.000 lavoratori autonomi, producendo un fatturato di oltre 20 miliardi di euro.

Le imprese associate, diffuse su tutto il territorio nazionale, organizzano il trasporto delle merci utilizzandone tutte le modalità (stradale, ferroviaria, marittima, aerea e combinata). Fedespedit è presente sull'intero territorio nazionale attraverso **30 Associazioni Territoriali**.

Sono affiliate a Fedespedit:

Anama (Associazione Nazionale Agenti Merci Aeree),
Antep (Associazione Nazionale Terminalisti Portuali)
e **Fisi** (Federazione Italiana Spedizionieri Industriali).

Nel 2005 è stato fondato

il **Gruppo Giovani Spedizionieri**.

Fedespedit aderisce a **Confetra** (Confederazione Generale Italiana dei Trasporti e della Logistica) e rappresenta l'Italia, a livello europeo, nel **Clecat** e, a livello mondiale, nella **Fiata**.

Via Cornalia 19, 20124 Milano Tel. 02 671541 Fax 02 67072285 www.fedespedit.it fedespedit@fedespedit.it



Il caso del volo Germanwings 9525

i limiti di responsabilità del vettore di persone

di **THOMAS MARCHESI***
 e **ANDREA EUGENIO SALUZZI***, Bari

LO SCORSO 25 marzo, come tristemente noto, **il volo 9525 della compagnia tedesca Germanwings è precipitato sulle Alpi provenzali provocando la morte dei 150 passeggeri a bordo e dell'equipaggio.**

Le cause, per quanto finora emerso, sembrerebbero da individuare in una deliberata azione del co-pilota, il tedesco Andreas G. Lubitz, che in quel momento si trovava da solo ai comandi; infatti, l'analisi della scatola nera che registra i dati di volo, effettuata dal Bureau d'Enquêtes et d'Analyses pour la sécurité de l'aviation civile (l'equivalente dell'E.N.A.C.), **evidenzierebbe interventi umani sul pilota automatico per abbassare l'aereo fino alla quota di 30 metri e aumentarne contemporaneamente la velocità.**

Se ciò dovesse trovare conferma all'esito del procedimento giudiziario, si profilerebbe un caso di impossibilità per il vettore di avvalersi delle limitazioni di responsabilità previste dai trattati internazionali; d'altronde, i quotidiani hanno reso subito noto che le assicurazioni interessate starebbero costituendo un fondo risarcimenti di circa euro 280 milioni, **ben superiore all'ammontare dei massimali previsti dalla Convenzione di Montreal del 1999.**

Infatti tale Convenzione, ratificata anche dalla Germania, **sancisce che il vettore è responsabile per il decesso dei passeggeri per il solo fatto che l'evento si sia determinato a bordo dell'aeromobile.** In particolare, laddove detti danni non eccedano l'importo di 100 mila Dsp (**equivalenti a euro 130 mila circa**) il vettore stesso non può escludere né limitare la propria responsabilità; per la parte eccedente tale soglia è invece possibile esimersi dimostrando che il danno non è riconducibile a negligenza o atto illecito proprio o di un dipendente ovvero che deriva esclusivamente da fatto del terzo. Si tratta di un regime estremamente severo, molto di più di quanto previsto nel caso di responsabi-

lità per danni ai bagagli o alle merci (**in cui è il danneggiato a dover fornire le prove necessarie per superare i limiti della responsabilità**) ed anche rispetto a quanto previsto per il vettore marittimo di passeggeri. Tale ultima ipotesi è infatti disciplinata dalla Convenzione di Atene del 1974 (da ultimo modificata nel 2002) **e dal Regolamento (Ce) 392/2009**, che prendono le mosse dal tradizionale presupposto della libertà di movimento di cui generalmente gode il passeggero di un'imbarcazione e della conseguente impossibilità per l'armatore di esercitare un controllo efficace. Anche in questo caso vi è un regime di responsabilità diverso a seconda dell'importo dei danni, sebbene la soglia sia più alta (**250 mila Dsp**): al di sotto il vettore esclude la propria responsabilità in caso di eccezionali eventi sociopolitici e naturali; al di sopra è sufficiente provare la non imputabilità a sé. Se, poi, il danno si è determinato al di fuori delle tassative ipotesi di **"incidente marittimo"**, sarà invece il passeggero a dover dimostrare la colpa del vettore stesso. **È inoltre previsto un limite massimo risarcitorio di 400 mila Dsp**, che viene meno in caso di intenzionale causazione del danno da parte del vettore stesso o di un suo ausiliario.

Pertanto, **sulla base delle norme internazionali e di quanto sta emergendo dalle inchieste, nel caso del volo 9525 appare allo stato difficile ipotizzare che la Compagnia possa avvalersi di limitazioni di responsabilità**, profilandosi un'ipotesi di atto illecito di un proprio dipendente che, come visto, espone il vettore al risarcimento per intero. Va comunque la pena di notare che, nonostante il regime di responsabilità del vettore marittimo sia tendenzialmente più favorevole, in caso analogo comunque non sarebbe stato applicabile alcun limite, **in ragione della probabile intenzionalità dell'accaduto.**



* Avvocati,
 Loconte
 & Partners
 Studio Legale
 e Tributario

Black Sea Ports 2015

Black Sea Ports and Shipping è il maggior evento focalizzato su porti container e operazioni terminalistiche dell'area del Mar Nero - appuntamento al Marriott Hotel Asia di Istanbul, il 28-29 maggio 2015



Black Sea Ports and Shipping continua a essere il più grande evento su porti container e operazioni terminalistiche nella regione del Mar Nero - **e quest'anno l'esposizione è arrivata con successo al suo quarto anno di vita.** A seguito di una diffusa richiesta, la quarta edizione del Black Sea Ports and Shipping si terrà di nuovo nella lussuosa cornice a cinque stelle del Marriott Hotel Asia di Istanbul, in Turchia, **giovedì 28 e venerdì 29 maggio 2015.**

Un programma di conferenze lungo due giorni metterà a confronto 30 relatori di livello globale che parleranno dei temi critici e delle sfide che oggi coinvolgono il settore dei trasporti e della logistica in tutto il mondo, con la partecipazione di oltre 400 figure di livello dirigenziale come comandanti di porto, ingegneri marittimi, ingegneri portuali, ispettori delle manutenzioni e responsabili acquisti insieme ai più importanti caricatori, imprenditori, importatori/esportatori, compagnie di navigazione, spedizionieri, società logistiche porti, terminalisti, operatori ferroviari, fornitori di attrezzature e servizi portuali, **porti provenienti da tutti i Paesi che si affacciano sul Mar Nero.**



I TEMI CENTRALI

- Previsioni sulla logistica e i trasporti nell'area del Mar Nero per il 2015;
- fattori chiave per il successo nel finanziamento alle infrastrutture: **l'importanza del coinvolgimento Ili**;
- miglioramento della capacità in Turchia e nel Mar Nero;
- **trasporto container attraverso i porti della Russia meridionale**: nuove sfide e previsioni;
- creare valore aggiunto nel settore logistico come in quello delle agenzie marittime;
- **aggiungere valore strategico alle operazioni logistiche in Turchia e sul Mar Nero**;
- Port & Terminal Intelligent Sensor Solutions per aumentare efficienza e sicurezza;
- Caso-studio: **il terminal London Gateway**;
- Barcellona, il miglior partner del Mediterraneo Occidentale;
- **concrete attività di gestione portuale in un ambiente competitivo**.




Ci saranno opportunità di tipo commerciale per **50 espositori e sponsor** che potranno aprire relazioni direttamente con i delegati e i partecipanti dell'esposizione come delle conferenze.

RELATORI

- * **Antonio Barbara**, direttore stabilimento, Yilport Gemlik, Turchia;
- * **Ismail Karakis**, segretario generale, Associazione logistica turca, Turchia;
- * **Özgür Soy**, ad, Kumport, Turchia;
- * **Joseph Crowley**, vice direttore generale, Apm Terminals Poti, Georgia;
- * **Lars Oestergaard Nielsen**, direttore generale, Maersk Line, Turchia;
- * **Gopal R**, vp globale trasporti e logistica, Frost & Sullivan, Malesia;
- * **Jonathan Beard**, vp, porti e logistica, Icf International, Hong Kong;
- * **Andrey Naraevskiy**, direttore, Ruscon Limited, Russia;
- * **John S. Dunlop**, Sviluppo internazionale, Solon Software, Turchia;
- * **Elvio Simonetti**, sviluppo affari portuali, Gaussin Manugistique, Francia



A man wearing a white, perforated cap and a dark t-shirt is seen from the side, steering a boat. He is looking out at a vast, bright blue ocean under a clear sky. The boat's interior is made of wood, and various control panels and levers are visible. The overall scene is bright and clear, suggesting a sunny day.

FOCUS ON MIDDLE EAST



Bahreïn, il regno delle infrastrutture

Investimenti per 65 miliardi di dollari su un'area di 750 chilometri quadrati. Immobiliare, trasporti energia. Ma anche sanità

di **MARCO FROJO***, Milan

SE ESISTESSE una classifica degli investimenti in infrastrutture rapportati all'estensione di una nazione, molto probabilmente il Bahrein vincerebbe a mani basse. Il piccolo regno del Golfo (750 chilometri quadrati di superficie) **vanta progetti per 65 miliardi di dollari**. Al settore immobiliare spetta la parte del leone con opere per un valore complessivo di 30,4 miliardi di dollari, seguito da quello dei trasporti e dal power & water, **che vedranno investimenti rispettivamente per 10,9 e 6,1 miliardi**. «Il Bahrein ha avviato un nuovo importante ciclo di investimenti con l'obiettivo di ammodernare le sue infrastrutture - spiega Edmund O'Sullivan, **presidente della società che organizza il Bahrein Infrastructure Forum** -. Il Paese vuole riaffermare la sua posizione di hub aereo e di business center a livello regionale».

Fra i principali progetti spiccano quello per lo sviluppo del sistema ferroviario (cinque miliardi) e quello per l'ampliamento del King Fahd Causeway, il mega ponte che collega il piccolo regno all'Arabia Saudita (**altri cinque miliardi**).

Grazie a questi sforzi, alle operazioni di marketing come per esempio il Gran Premio di Formula 1 e al fatto di essere una importante piazza finanziaria del mondo arabo, **il Bahrein è riuscito ad attrarre numerose aziende occidentali**.

Nel 2014 Ikea ha iniziato la costruzione del suo primo punto vendita nella capitale Manama, la cui apertura è prevista nel 2017 (il colosso svedese è per ora pre-



sente nella regione con tre negozi in Arabia Saudita); **quest'anno invece la statunitense Kraft Food ha inaugurato uno stabilimento produttivo nel Bahrein International Investment Park che ha comportato un investimento di 40 milioni di dollari**. Nell'impianto, la cui costruzione è iniziata nel 2007, lavoreranno

250 persone, **impegnate nella produzione di formaggi e bevande che saranno venduti in tutto il Medio Oriente e in Africa**. Il Bahrein non ha però destinato risorse solo allo sviluppo delle infrastrutture dedicate alle imprese ma anche a quelle per i cittadini. Nel campo della sanità a Manama sono in costruzione



Si è di recente passati da 35 veicoli e 12 tratte a 77 mezzi di trasporto e 22 collegamenti.

Entro il mese di agosto i numeri saliranno rispettivamente a quota 141 e 35.

Gli sforzi compiuti dal regno del Golfo hanno iniziato a dare i propri frutti anche in termini di crescita del Pil.

Il 2014 si dovrebbe esser chiuso con un progresso del 4,2% nonostante il forte calo del prezzo del petrolio.

In valori assoluti si tratta di una frenata rispetto al 2013 (+5,3%) **ma un'analisi più dettagliata dei dati mostra che il risultato di quest'anno**, sotto alcuni aspetti, è in deciso miglioramento.

La performance del 2013 era infatti stata dettata dal settore petrolifero, **che aveva messo a segno un balzo del 15,3%, mentre il resto dell'economia aveva fatto registrare un +3%.**

L'anno scorso, invece, l'industria del greggio ha portato un progresso di solo il 2,9%, **mentre il resto dell'attività economica ha accelerato al 4,6%.**

Secondo le stime del Bahrein Economic Development Board, anche quest'anno e il prossimo saranno i settori non petroliferi a garantire al Paese un buon tasso di crescita (**3,6% nel 2015 e 3,3% nel 2016**).



alcuni centri all'avanguardia: il Diabetes Centre (18,4 milioni di dollari), il Dialysis Centre (29 milioni) **e altre strutture ospedaliere per un costo complessivo di 36,9 milioni.**

L'altro grande cantiere sono i trasporti pubblici, **per cui è stato avviato un progetto di sviluppo nel lungo termine.**

La prima fase, attualmente in corso, **prevede il rafforzamento della rete dei bus.**



Bahri GENERAL CARGO and RO/RO SERVICE, PROJECT CARGO and HEAVY LIFT



Genova HQ
Mura di Santa Chiara, 1
16128 Genova ITALY
Phone + 39 010 5999621
Fax + 39 010 5999778
email agency@delta-srl.it

Livorno office
Scali degli Isolotti, 11
57100 Livorno ITALY
Phone + 39 0586 274490
email livorno@delta-srl.it

Ports of call

Italy: Livorno and/or Genova

W/bound: Baltimore - Houston - Savannah
Wilmington - Halifax

E/Bound: Aqaba - Jeddah - Dammam - Jebel Ali
Mumbai

Other ports en route subject to inducement

DELTA Agenzia Marittima s.r.l.

General Agent in Italy
www.delta-srl.it

Grandi opere, l'Arabia alla ricerca di partner

In vista la revisione delle politiche in materia. Analisi di Khaled Al Muhaisin, il presidente di Nazaha, l'autorità anti-corruzione saudita

di **MARCO FROJO**, Milano

L'Arabia Saudita ha investito pesantemente nello sviluppo delle infrastrutture per ridurre la dipendenza della sua economia dal petrolio; ad oggi, però, il regno mediorientale stenta ancora a raccogliere i frutti degli investimenti, perché circa la metà delle opere previste ha accumulato forti ritardi sulla tabella di marcia. **In molti casi non si tratta** di semplici ritardi ma di vere e proprie difficoltà a portare a termine i lavori. **Secondo l'autorità** anticorruzione saudita, Nazaha, almeno 672 dei 1.526 progetti governativi saranno consegnati in ritardo. **Le cause di questa situazione** vanno ricercate nella corruzione, nel nepotismo e nell'incapacità di implementare i progetti. **Secondo l'autorità infatti** molte opere sono caratterizzate da una cattiva fase di progettazione, scarsa trasparenza, documenti progettuali incompleti e studi di fattibilità inattendibili. «Fra i problemi riscontrati ci sono bandi di gara usati per diversi progetti, nonostante le differenze fra essi, il sistema di controllo governativo che ha non svolto il proprio compito, una scarsa coordinazione fra le agenzie e continui cambi di ordini ad opere in corso» ha spiegato Khaled Al Muhaisin, il presidente di Nazaha. **L'Arabia Saudita** sta anche pagando lo scotto di una scarsa esperienza in lavori di queste dimensioni. **Poche settimane fa per esempio** ha sostituito il contractor responsabile della costruzione della prima linea ferroviaria ad alta velocità del Paese, che ha già accumulato due anni di ritardi. **Al Muhaisin ha addirittura** invi-



tato il governo ha ristrutturare profondamente il settore delle costruzioni, favorendo la fusione delle società che vi operano, che spesso affidano i lavori a terzi senza averne l'autorizzazione.

Non è un caso che Riad stia cercando di attirare imprese straniere per colmare le lacune delle società saudite. Anche perché i progetti in fase di realizzazione sono faraonici.

Quello principale è senza dubbio la metropolitana della capitale, i cui lavori dovrebbero essere completati entro il 2019 al costo di 22,5 miliardi di dollari.

La rete per i trasporti avrà sei linee, 73,4 chilometri sotterranei (il 42% della lunghezza complessiva) e 87 stazioni; più di 83 chilometri saranno sopraelevati.

Due linee di metropolitana (46 chilometri e 22 stazioni) sono in costruzione anche nella città della Mecca.

Sul fronte ferroviario si sta lavorando alla tratta ad alta velocità che collegherà la costa orientale del Regno con quella occi-

dentale, integrando il porto marittimo di Gedda.

Sono inoltre partiti i lavori delle sei cosiddette "economic city", mentre nella capitale è in costruzione un polo sanitario dal costo di 3,35 miliardi di dollari, che comprenderà tre ospedali, strutture residenziali, centri accademici e un centro di ricerca.

Sul fronte delle strutture portuali, infine, l'Arabia Saudita intende investire 30 miliardi di dollari nei prossimi cinque anni.

Il porto di Gedda vedrà la propria capacità aumentata del 45%. **Riad sta inoltre pianificando** un investimento di 10 miliardi di dollari per sviluppare una nuova struttura portuale, con una parte rilevante dedicata alla cantieristica, nella zona della Jazan Economic City. Nelle intenzioni delle autorità saudite il nuovo scalo dovrebbe facilitare l'esportazione delle merci verso l'Africa.

Il progetto del porto fa parte di un più ampio e ambizioso piano di sviluppo da 75 miliardi dollari, che ha l'obiettivo di costruire una vera e propria città.



THREE SPECIAL REASONS TO SAIL THE PERSIAN GULF

ME2 is a premium service connecting Genoa and North Italy to the Persian Gulf, offering a wide range of opportunities for your cargo.

Maersk Line is today the only carrier to offer a direct call in Dammam, Jubail and Abu Dhabi, joint to Jebel Ali, Salalah, Jeddah, giving you 3 additional and special reasons to sail on the way to the Persian Gulf.

Your Promise. Delivered.



Accordo con l'Iran, Italia ai blocchi di partenza

Gas, petrolio, produzione: nonostante le sanzioni, il Paese è rimasto una potenza industriale. Gli sviluppi dopo la chiusura della trattativa a Losanna

di **MARCO FROJO**, Milano

Il possibile accordo sul nucleare con l'Iran potrebbe avere un significativo impatto sul commercio mondiale.

Non solo per quel che riguarda le vendite di petrolio e gas, di cui Teheran può vantare rispettivamente le quarte riserve al mondo (dietro Venezuela, Arabia Saudita e Canada) e le seconde (dietro la Russia).

Nonostante il sostanziale isolamento degli ultimi decenni, acuito negli ultimi anni dalle sanzioni commerciali imposte dall'Occidente, l'Iran è tuttora la 32esima economia mondiale per dimensioni del Pil nominale.

Secondo i dati del Fondo Monetario Internazionale, nel 2014 il prodotto interno lordo è stato pari a 402 miliardi di dollari; senza contare che nel biennio precedente, prima che le sanzioni provocassero una contrazione del Pil di oltre il 30%, l'Iran era a ridosso delle prime venti economie al mondo, con una dimensione stimata simile a quella del Belgio e superiore alla Norvegia e all'Austria.

Il Paese scita vanta inoltre quasi 80 milioni di abitanti (come la Turchia), tra cui molti specialisti con un buon grado di formazione e una classe alta facoltosa.

Per l'Italia in particolare l'Iran rappresenta un mercato molto interessante.

Il Belpaese è sempre stato uno dei partner commerciali più importanti per Teheran (sanzioni permettendo).

Nel 2014 l'interscambio commerciale si è fermato a 1,596 miliardi



di euro contro un picco di 7,097 miliardi nel 2011.

Se si considerano solo le esportazioni, l'Italia ha raggiunto un picco di 2,125 miliardi di euro nel 2008, mentre nel 2014 sono ammontate a 1,156 miliardi, in crescita rispetto al 2013.

In Iran al momento ci sono alcune

centinaia di imprese italiane, attive in tutti i settori economici, salvo che nel petrolifero per la parte vietata. «Se cadono tutte le sanzioni, comprese quelle finanziarie, si può tornare rapidamente al massimo storico del 2008 - spiega Pier Luigi D'Agata, segretario generale della Camera di Commercio e Industria Italo-Ira-



La Confederazione elvetica non ha svelato i nominativi dei partecipanti al viaggio ma si è limitata a informare che ci sono stati «anche rappresentanti di aziende attive in vari settori».

La ricostruzione dei rapporti commerciali con l'Iran è però tutt'altro che priva di ostacoli: l'accordo quadro, innanzitutto, deve essere finalizzato entro il 30 giugno e non è escluso che saltino fuori sorprese dell'ultima ora.

Il documento su cui è stato trovato un accordo recita infatti: "Importanti dettagli sull'implementazione sono ancora oggetto di trattative, e non c'è trattato senza accordo su tutto".

Nel momento in cui il trattato vedrà la luce bisognerà poi vedere l'evoluzione dei rapporti fra l'Iran sciita e l'Arabia Saudita sunnita che, fino a oggi, ha avuto l'esclusiva delle relazioni con il mondo occidentale e con gli Stati Uniti in particolare.

La guerra civile nello Yemen, dove si confrontano due fazioni che hanno alle spalle proprio Arabia Saudita e Iran, è sintomatica di quanto siano difficili i rapporti fra i due giganti del Medio Oriente. Per non parlare della nettissima opposizione di Israele al raggiungimento di un accordo con gli Ayatollah.

niana -. Le possibilità sono enormi, il Paese è molto ricettivo allo sviluppo di business con le imprese italiane; quindi è possibile che nel 2016 si torni a quelli che erano i livelli ante-restrizioni».

«La rimozione delle sanzioni verso l'Iran produrrà grandiosi effetti benefici per l'export italiano: negli ultimi tre anni abbiamo perso 15 miliardi di potenziale fatturato, ma nei prossimi tre ci sarà un effetto moltiplicatore e grazie alla disten-

sione siamo in grado di salire a 19 miliardi» gli fa eco Alessandro Terzulli, capo economista della Sace. **L'Italia non è stata** ovviamente l'unica a muoversi per riattivare i rapporti con l'Iran.

La Svizzera (l'accordo quadro è stato firmato a Losanna) ha per esempio già mandato a Teheran una delegazione di rappresentanti dell'economia guidata da Livia Leu, che fino al 2013 è stata ambasciatrice svizzera a Teheran.

Paesi Serviti:
Italia
Slovenia
Poland
Switzerland
Austria
Hungary
Czech Republic

Slovakia
Baltic States
Croatia
Serbia
Romania
Bulgaria
Russia
Belarus
Ukraina

I Nostri Uffici:
Milano
Koper
Warszawa
Vilnius
Belgrade
Budapest
Vienna
Sezana

**LA CERTEZZA DI UN PERFETTO SERVIZIO
IMPORT-EXPORT.**

Boxline UCL

www.boxline-ucl.com

Affidabili, puntuali, precisi: qualunque sia la destinazione della vostra spedizione, Boxline è il partner giusto su cui contare. Offriamo la più completa gamma di servizi groupage dalla Cina e dall'Asia per tutte le destinazioni. Serviamo l'Europa centrale e orientale grazie a una presenza strategica nei porti di Genova, Capodistria, Gdynia, Klaipeda e Riga, tutti perfettamente collegati a trasporti su strada. Boxline: il vostro successo arriva sempre a destinazione.

Bahri, una nuova flotta per l'impiantistica

Q&A - Matteo Moltrasio,
General Manager di Gastaldi & C.

Quali sono i principali progetti messi in campo dall'Armatore Saudita da voi rappresentato?

«Con il recente ed ambizioso programma di rinnovamento della flotta di navi Con/Ro -Multipurpose (si tratta di sei navi gemelle costruite dai cantieri coreani Hyundai Mipo e consegnate dall'Armatore tra il 2013 e il 2014), BAHRI intende assicurarsi contratti di trasporto di impiantistica destinati principalmente all' Arabia Saudita e ai Paesi dell'area del Golfo Persico. Nonostante la consistente riduzione del prezzo del greggio, che si pensa possa causare a medio termine una contrazione degli investimenti, l'Arabia Saudita e gli Emirati Arabi continuano ad essere i Paesi che maggiormente finanziano progetti di sviluppo, sia nell'ambito dell'estrazione e trasformazione Oil & Gas, che nel settore energetico e delle infrastrutture. E tutto ciò, senza contare le potenzialità che certamente si verranno a creare nel momento in cui, risolti i problemi di natura politica, Paesi come Iraq e Iran saranno in grado di aprire a nuovi investimenti».

Che tipologia di merce possono trasportare le navi di BAHRI?

«Le navi del tipo Con/Ro sono navi molto particolari e versatili. Lo scafo è lungo 230 metri, largo 32,5 con un pescaggio massimo di 9,5 metri. La capacità di trasporto in peso è pari a 26 mila tonnellate, e le navi possono viaggiare a 22 nodi a pieno carico. Si accede ai cinque ponti attraverso una rampa poppiera lunga 40 metri che può sopportare fino a 250 tonnellate di peso. Le altezze dei ponti variano a seconda della tipologia del carico; l'altezza massima è di 6,80 metri. Le navi dispongono anche di una stiva per imbarchi in verticale, servita da due gru da 120 tonnellate ciascuna, per una capacità di sollevamento in abbinata fino a 240 ton. Le navi possono quindi caricare merce confezionata in pallet, casse, gabbie, così come colli sciolti, strutture metalliche, tubi, lamiere, coils, nonché tutti i possibili materiali rotabili (auto, camion, trailer, trattori, gru e mezzi cingolati). Lo stivaggio può avvenire sia a secco in stiva e/o garage, oppure con l'utilizzo di mafi trailers. La Compagnia infatti dispone di un ampio parco di mafi trailers di varie misure e portata, sui quali è possibile pre-stivare merce delicata prima dell'arrivo della

nave in porto».

Quali sono i porti italiani toccati dalla linea Saudita?

«Premesso che la Compagnia Saudita ha iniziato a scolare con l'Italia con regolarità sin dal 1986, il porto di Livorno in tutti questi anni ha dimostrato di essere l'Hub ideale per la tipologia di merce trasportata da BAHRI. Nelle scorse settimane, la Compagnia, in aggiunta alla ormai storica toccata westbound (destinazione Usa), ha definitivamente confermato l'inserimento di Livorno quale toccata eastbound (destinazione Middle East). Naturalmente, in presenza di carichi interessanti, è sempre possibile aggiungere altri porti dell'area Mediterraneo/Tirreno; infatti recentemente abbiamo avuto modo di organizzare e gestire scali dedicati a Genova, Fos (Francia) e Valencia (Spagna)».



UASC

THE WORLD...
...NEXT DOOR

UASAC (ITALY) Srl
UNITED ARAB SHIPPING AGENCY COMPANY (ITALY)
Pia. G. Alessi, 1 - 16126 Genova - Italia
Tel. +39 010 5963.1 - Fax +39 010 5963.430 - Email uasacitaly.genova@uasc.net

MILANO: uasacitaly.milano@uasc.net
LIVORNO: uasacitaly.livorno@uasc.net
NAPOLI: mednsp@fnsea.it

LA SPEZIA: uasacitaly.laspezia@uasc.net
VENEZIA: medmarcom@medmarvenezia.com
TRIESTE: csd@eliosshipping.com

«Con noi Genova è più vicina al Medio Oriente»

Q&A - Laura Copetta,
Middle East Trade Analyst, Maersk Line Italia

Quali sono i principali progetti messi in campo o in via di sviluppo dal Suo Ente o dalla Sua Azienda in relazione al Medio Oriente?

«Il Medio Oriente sta assumendo un'importanza crescente per il nostro settore soprattutto per quanto riguarda le esportazioni. È per questa ragione che a partire da gennaio 2015, abbiamo affiancato al nostro servizio Me2 una rotazione che da Genova raggiunge con frequenza settimanale Aqaba, Gedda, Salalah e due importanti scali di Sri Lanka (Colombo) e dell'India Meridionale (Chennai). Con l'introduzione del servizio Me5 Maersk Line e Safmarine sono gli unici due carrier a offrire otto connessioni settimanali dirette da Genova verso il Medio Oriente».

Sull'area insistono sempre più tensioni: a suo parere ha senso oggi puntare sui Paesi dell'Asia Centrale come alternativa o integrazione al business del Medio Oriente?

«Purtroppo l'intera area è investita da difficoltà crescenti che possono incidere anche sui traffici marittimi. Ad aprile, per esempio, alcune navi sono rimaste bloccate in rada ad Hodeidah a causa delle tensioni fra Arabia e Iran. Ciò nonostante molti altri Paesi dell'area mostrano ancora un elevato livello di stabilità e un sempre maggiore interesse per i prodotti italiani che trovano nei Paesi del Golfo un importante mercato di sbocco».

Il calo del prezzo del petrolio può aiutare una tenuta economica dell'area, specie nel medio/lungo termine?

«La combinazione fra il calo del prezzo del petrolio e il rafforzamento del dollaro statunitense sull'euro favorisce la proiezione verso l'esterno della nostra economia e conseguentemente le nostre esportazioni. Sicuramente l'equilibrio fra la domanda e l'offerta delle fonti energetiche rappresenta un fondamentale elemento di stabilità per l'economia globale. Ma al momento non riscontriamo effetti diretti sull'andamento dei volumi da e per il Medio Oriente».

Negli anni passati sono stati lanciati enormi progetti infrastrutturali dall'Arabia e dai Paesi del Golfo: questa politica sta già portando i suoi frutti?

«Quando parliamo di infrastrutture il pensiero dei carrier va immediatamente ai progetti che coinvolgono



la costruzione di nuovi terminal e strutture portuali. Da questo punto di vista il livello di efficienza dei porti è in linea con quello che registriamo in Paesi di più lunga tradizione marittima. Purtroppo per alcune realtà non possiamo dire lo stesso delle procedure amministrative e burocratiche che spesso rappresentano un collo di bottiglia per le nostre esportazioni, con effetti negativi su alcuni tipi di commodity, prime fra tutte quelle del settore alimentare. D'altro canto i progetti infrastrutturali in via di realizzazione nei Paesi del Medio Oriente, e soprattutto quelli in cui è previsto il coinvolgimento di aziende italiane (impianti, infrastrutture stradali e ferroviarie), rappresentano un'importante opportunità per il settore. Un'ulteriore possibilità di sviluppo proviene dai crescenti consumi di acqua e energia che sono fortemente legati alla crescita demografica e allo sviluppo di grandi progetti nel settore industriale, edilizio e dei servizi. Nei prossimi anni, soprattutto negli Emirati, cresceranno in maniera consistente i progetti per l'installazione di centrali elettriche (solari e nucleari) e di impianti di dissalazione. Rispetto a queste opportunità Maersk Line e Safmarine si stanno attrezzando con investimenti importanti in Special Equipment (Open Top, Flat Rack, etc.) che possano soddisfare anche necessità specifiche legate a grandi progetti infrastrutturali».



Lo scalo più importante per le ultime notizie dal Mediterraneo.



Giorno dopo giorno, resta a contatto con tutto quello che devi sapere nel tuo business: i fatti, i protagonisti, quello che è successo e quello che succederà nel mondo dello Shipping, del Trasporto Intermodale e della Logistica nell'area mediterranea. Registrati al magazine virtuale e alla newsletter gratuita, per non restare mai indietro.

Arrivederci al prossimo numero di *The MediTelegraph Magazine*
themeditelgraph.com

Seguici su   

