

Se la mezzaluna domina il Med

YILPORT, ARKAS E GLI ALTRI: SEMPRE PIÙ
PROTAGONISTI DELLO SHOPPING SUI MOLI

LA SCOMMESSA

SUL MARE NOSTRUM GRAVANO
PIÙ INVESTIMENTI CHE SULLA CINA: IL FOCUS

REPORTAGE

Katakolon, il porto
di Olimpia cerca
il rilancio in grande stile

INTERVIEW

Patrick Verhoeven,
segretario generale
degli armatori europei

GREEN & TECH

Gas, in fumo
140 miliardi
di metri cubi l'anno



DIAMO
ENERGIA
AL FUTURO
DA CENTOVENTI
ANNI



GRUPPO
COECLERICI

- ▶ Italia
- ▶ Australia
- ▶ Cina
- ▶ Colombia
- ▶ Germania
- ▶ India
- ▶ Indonesia
- ▶ Olanda
- ▶ Russia
- ▶ Singapore
- ▶ Svizzera
- ▶ Usa
- ▶ Venezuela

Dal 1895 diamo energia alle industrie dell'elettricità e dell'acciaio nei cinque continenti.

Crediamo nel carbone come risorsa preziosa per lo sviluppo e il benessere futuro di aree sempre più vaste del mondo.

Gestiamo tutte le fasi di estrazione, commercializzazione, trasporto e logistica per garantire materie prime di qualità in modo sempre più efficiente e sostenibile.



120TH
anniversary
1895 2015

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

Umur Ugurlu
Marco Frojo
Leonardo Parigi
Maria Maraini
Bianca d'Antonio
Stefano Pampuro
Stefano Basso
Davide Bleve
Marco Lenti
Alberto Ghiara

Pubblicità
Stefano Milano
Benedetta Perotti
Paola Quaglia
Roberto Parodi

Marketing
Daniela Montano

Supporto tecnico
Giuseppe Covato
Stefano Ramagli
Maurizio Vernazza

Contatti
TheMediTelegraph Magazine è
una pubblicazione
di ITALIANA EDITRICES.p.A.
Per contattarci:
* redazione
+39 (0) 010 5388 484
press@themeditelegraph.com
* ufficio commerciale
+39 (0) 010 5388 243/206
advertising@themeditele-
graph.com



4 Il porto degli dei cerca il rilancio

La piccola Katakolon muove tanti crocieristi quanti Genova, grazie al richiamo di Olimpia. Ma ora è tempo di far conoscere altre bellezze

8 Lo shopping turco nei porti italiani

Dopo lo sbarco di Arkas alla Spezia, i big dell'industria marittima continuano a guardare al Bel Paese: nel mirino Livorno e Genova

12 Turchia, da preda a cacciatrice

La mezzaluna sventola sul Mediterraneo

16 Gas, in fumo 140 miliardi di metri cubi

Il solo scarto dell'estrazione potrebbe dare energia all'intera Africa

18 Cyber-insidia sulle navi

Il 37% dei sistemi operativi di bordo può trasformarsi in uno "zombie"

22 INTERVISTA - Carlos Moedas

«Trasporti, investiremo sull'automazione» garantisce il commissario Ue

26 INTERVISTA - Patrick Verhoeven

«La Mlc è legge europea: ora più diritti ai marittimi» dicono gli armatori

30 INTERVISTA - Gregorio Gavarone

Rimorchiatori Riuniti, l'aristocrazia del porto

34 INTERVISTA - Mariella Bottiglieri

«Tornare in Italia? Una scelta d'amore»

38 INTERVISTA - Pierpaolo Bovi

Alpegest, la logistica italiana cresce in Cina

40 Pesca, l'industria dimezzata

In 10 anni sono stati fermati nel Mediterraneo oltre 6.000 pescherecci

42 Il nuovo ravvedimento operoso

Le novità tributarie spiegate da STS Deloitte

45 La tutela del credito del vettore

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

46 FOCUS ON MED ECONOMIES



Il porto degli dei

di **ALBERTO QUARATI**, Olimpia

L'ELIDE è il lato dolce del Peloponneso, la grande penisola della Grecia che si stende oltre lo stretto di Corinto. Una pianura protesa sull'isola di Zante, poi colline coperte da pini, vigneti, ulivi, tigli profumati, **dentro alle quali si nasconde Olimpia**, il gioiello di questo territorio. Qui, nel 776 avanti Cristo, nacquero i giochi sportivi dedicati a Zeus, che si perpetuarono ogni quattro anni per 10 secoli, fino al 393 dopo Cristo, quando - ormai considerati espressione di antico paganesimo - **furono vietati dall'imperatore Teodosio I**. La testimonianza delle Olimpiadi rimase sepolta sotto questa terra fertile oltre 1.000 anni, quando a metà dell'Ottocento le rovine dell'antico santuario vennero riportate alla luce da archeologi greci e tedeschi: anche questo fu uno degli eventi che spinse il barone francese Pierre de Coubertin nel suo intento di rilancio dei giochi, **uno sforzo che venne coronato ad Atene nel 1896 e che oggi rappresenta il maggior evento agonistico globale**.

Proprio per questi motivi - arricchiti a partire dagli anni Sessanta dal famoso rito dell'accensione della torcia tra le rovine del santuario - **oggi Olimpia è con Atene, Delfi, Micene e l'Epidauro la meta archeologica di maggior richiamo turistico della Grecia**, e quindi del mondo.

OLIMPIA OGGI

La relativa vicinanza al mare di Olimpia ne ha fatto, **già a partire dagli anni Ottanta**, una delle tappe più gettonate dall'industria crocieristica. Ma a distanza di tempo, **si sta imponendo la necessità di rivisitare il business**. «Che cosa abbiamo aggiunto noi, in questi anni, oltre al fatto che abbiamo Olimpia?» si chiede Leonidas Varouxis, presidente del Fondo portuale di Katakolon, l'ente municipale che

gestisce l'infrastruttura, **alla conferenza organizzata dall'Insuleur e dalla Camera di commercio dell'Elide sul turismo crocieristico e fluviale in occasione della Giornata europea del Mare**. La risposta è: «Poco». Giudizio severo, ma la regione sconta un problema comune a tante mete crocieristiche: **i grandi armatori devono fatturare il massimo da una clientela sempre meno disposta a spendere**. Dunque, il tempo della crociera si restringe, l'offerta di mete da visitare deve essere varia e nel contempo garantire un utile all'armatore. Per fare questo, si va sul sicuro: **mete consolidate**. Olimpia sicuramente è una di queste, ma la concentrazione su un unico punto, in un'unica stagione (quella estiva, ovviamente), e con un solo vettore (**la nave**) rende oggi il business turistico troppo incentrato sul sito archeologico.

Olimpia è lontana cinque ore e mezza di pullman da Atene, **due da Patrasso**. Benché la ferrovia fra Katakolon e Olimpia esista dal 1883, sussiste il problema del collegamento delle due località dalle grandi distanze: **come ovunque in Grecia**, l'uso del treno per questo scopo è piuttosto macchinoso. Aggiungendo il fatto che l'aeroporto più vicino è a Patrasso, si capisce perché i flussi dal mare siano sempre più prevalenti sui 465 mila turisti (dati dell'ufficio statistico ellenico) che ogni anno visitano Olimpia: **su 700 mila crocieristi**

che arrivano al porto di Katakolon, la metà di questi visitano il sito archeologico. In pratica, **il 66% del traffico di Olimpia è determinato dalle decisioni degli armatori prese al Pireo, a Napoli, a Miami**.

DESTRA Unità ormeggiate nello scalo





KATAKOLON

Lo scalo non nasce con le crociere. Come spiega Varouxis, **già nel 1857 questo baluardo sul Mar Ionio veniva utilizzato per il traffico di uva sultanina**. Ancora oggi caratterizzano il fronte mare gli antichi magazzini, riconvertiti a strutture ricettive e di accoglienza per il turismo, **essenzialmente crocieristico**. «Ogni anno - spiega Varouxis - il porto movimentata 700 mila passeggeri per 250-260 navi». La località ha circa 600 abitanti, ed è una frazione di Pirgo, capoluogo dell'Elide, **a circa 35/40 minuti di pullman da Olimpia**. «In termini infrastrutturali - prosegue Varouxis - sono in progettazione due nuove dighe per aumentare lo specchio di calma del bacino portuale, oltre al rimaneggiamento della passeggiata, **danneggiata dalle mareggiate nel corso dell'inverno**». La serie storica del traffico crocieristico con destinazione Katakolon, fornita dal Servizio nazionale statistico ellenico, **risale al 2006**. Quell'anno le navi furono sempre 250, **ma i passeggeri 390 mila**, indice sull'aumento della capienza delle unità da crociera. Il record storico è stato toccato nel 2011, con 429 navi e 820 mila passeggeri: per dare una proporzione, sono gli stessi livelli di una città come Genova, **che tuttavia beneficia del traffico sbarco/imbarco della compagnia di navigazione Msc e un aeroporto in città**. Dunque nonostante le cifre alte, tutto il traffico che sinora ha realizzato Katakolon è di transito.

Ma dal 30 maggio, dice Varouxis, il piccolo porto è diventato punto di imbarco e sbarco per la "Msc Poesia": i passeggeri arrivano ad Atene, **poi in pullman vengono trasferiti a Katakolon**. «Altri ne seguiranno» assicura il responsabile dello scalo. È troppo presto per poter fare previsioni, ma generalmente l'home-porting può garantire una permanenza maggiore dei passeggeri nello scalo, **e questo è uno dei temi centrali che si stanno discutendo in Elide**.

Oggi, con un turismo sostanzialmente mordi e fuggi, la spesa per ogni singolo passeggero (sommando tra-

sporto, cibo, musei, acquisti) **è di circa 67 euro pro capite**. Se nel 2013 i passeggeri sono stati 763.966, il fatturato generato da Katakolon si può calcolare per 51,1 milioni di euro - **solo nella parentesi della stagione estiva**.

Dal 1987 al 2013 l'incremento medio di crocieristi è stato del 3,5%, **+4,2% il reddito medio portato dai passeggeri**. Tra i porti greci, Katakolon è il sesto per numero di passeggeri movimentati, **dopo il Pireo, Corfù, Santorini, Mykonos e Rodi**. L'obiettivo, è entrare nella top five.

NON SOLO OLIMPIA

Secondo una ricerca condotta sui questionari compilati da crocieristi in transito l'estate scorsa a Katakolon, realizzata da Dionisos Trambadoros, manager dell'Autorità portuale, il 36,9% dei passeggeri è sbarcato nel porto di Olimpia «per il desiderio di vedere la Grecia», il 13,5% specificamente con l'obiettivo di visitare Olimpia (**generalmente questo desiderio è collegato a passeggeri con un maggiore livelli di scolarizzazione**). Seguono altre motivazioni: 13% «per richiesta della famiglia», 11,4% «per caso», seguono percentuali minori, tra le quali andrebbe almeno sottolineato il 6,8% del **«perché mi ha convinto la pubblicità»**.

La metà (53,87%) dei passeggeri sbarcati visita Olimpia. Il 69% dei passeggeri dichiara di avere preso almeno un caffè una volta sbarcato, **il 23% dichiara di essere andato al ristorante**. Solo l'8% è entrato nei fast food. La spesa media dei visitatori è di 40 euro più le spese per il trasporto e i biglietti. Per quanto riguarda lo shopping, **l'attenzione dei consumatori sembra essere focalizzata soprattutto sui prodotti tradizionali, l'olio, le bevande, i dolci, i prodotti per l'igiene e il vino**.

Olimpia, si è detto, attira il 50% dei turisti, **con un grado di soddisfazione molto alto per il settore specifico dei siti archeologici**. «Importante - sottolinea tuttavia Trambadoros - è il grado di soddisfazione sulle visite a cantine e aziende agricole del territorio (**dichiarato dal 9% delle persone sbarcate**). La sensazione generale è che la regione sia inestricabilmente intrecciata con la storia e la cultura, **e questo crea affinità in termini di percezione e di approcci comuni ai siti archeologici e musei della zona**».

«La pubblicità del nostro Paese -

SINISTRA L'abitato di Katakolon: il porto movimentata 700 mila passeggeri l'anno



sotto Katakolon vista dall'alto, i due pennelli per le crociere e il porto turistico sulla sinistra



proseguono dall'Authority - deve essere continua e sistematica. è necessaria una promozione dei prodotti tradizionali della nostra regione. L'Elide ha almeno 20 siti archeologici, di maggiore o minore importanza e più di 30 siti che potrebbero essere altre attrazioni turistiche, anche di tipo naturalistico (**laguna, terme, foreste**). Per questo bisogna rafforzare le caratteristiche tradizionali della regione, oltre a conservare e valorizzare la qualità dei nostri servizi».

RINVERDIRE L'OFFERTA

La sfida di Olimpia non è facile.

Nikos Zarokostas, presidente dell'associazione commercianti di Olimpia Antica (**Archaia Olympia**), sottolinea come il business sia completamente vincolato alle crociere. Molti degli alberghi stanno chiudendo, **anche il numero delle scolarecche si sta progressivamente riducendo**. Così per il piccolo paese alle porte del sito storico rimane solo il movimento dei passeggeri. Circa mezzora di picco per ogni nave, **ma il borgo alla sera si svuota**. Il sogno proibito sarebbe un overnight, magari con un soggiorno in albergo. Questo permetterebbe un'offerta turistica più

ampia, con la possibilità, volendo, **di estendere il tempo delle visite e le iniziative sul territorio**. L'associazione commercianti ha proposto un progetto per abbellire la strada centrale del paese con una serie di sculture, **selezionate in occasione di un festival ad hoc**. Tutto questo, è già nelle righe della relazione dell'Autorità portuale: «È necessario lo sviluppo dell'home-porting a Katakolon, attraverso la creazione di una rete adeguata di infrastrutture di trasporto, **di attività di sviluppo e nuovi servizi ai visitatori**». Soprattutto, «lo sviluppo di forme alternative di turismo».

Across the World



d'Amico
www.damicoship.com

Lo shopping turco nei porti italiani

Dopo lo sbarco di Arkas alla Spezia, i big dell'industria marittima continuano a guardare al Bel Paese: nel mirino Livorno e Genova

di SIMONE GALLOTTI, Istanbul

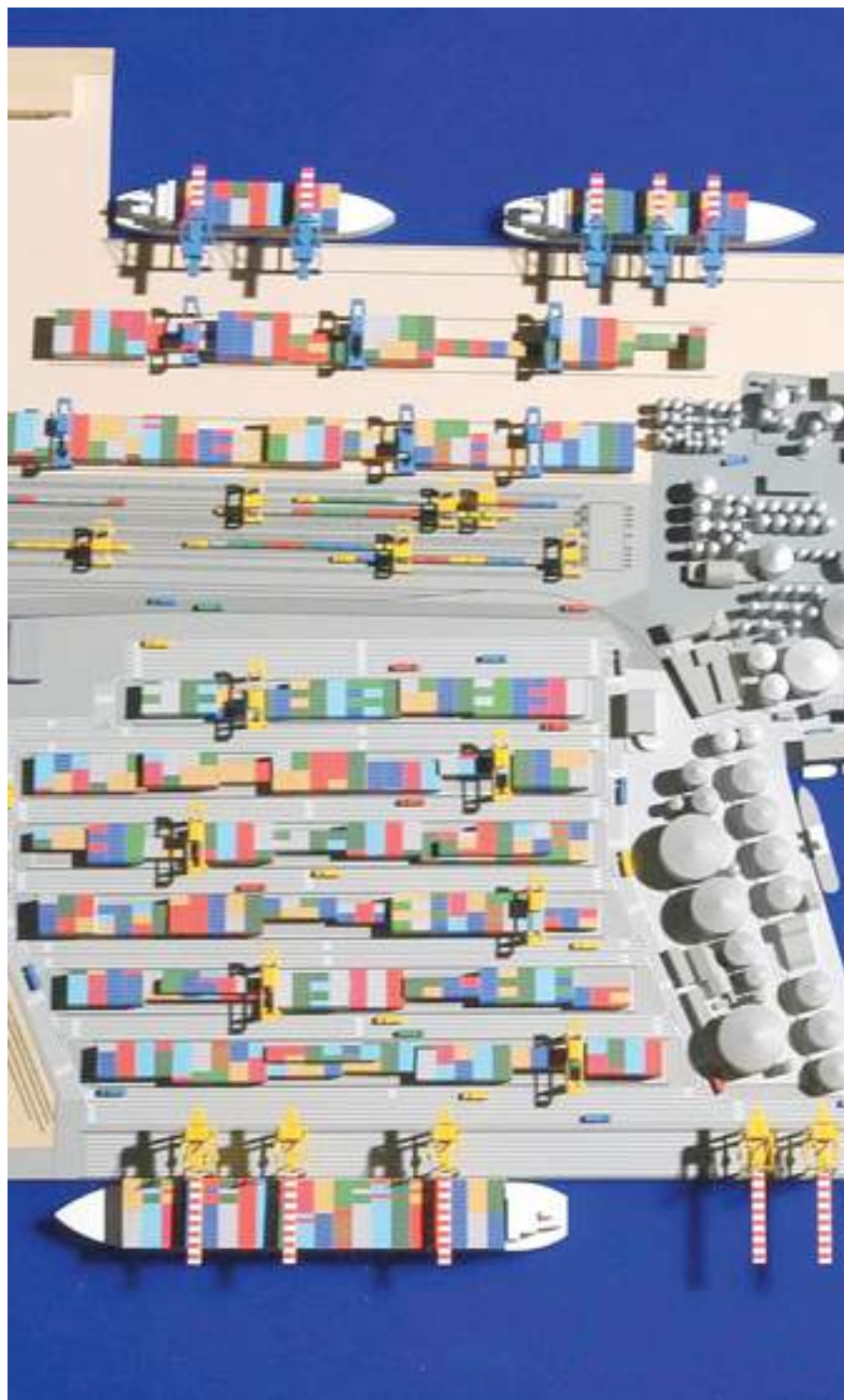
IN TURCHIA gestisce quattro terminal, **possiede il 50% del Malta Freeport Terminal e ha da poco issato la bandiera nazionale su alcuni porti scandinavi.**

Ora è interessata a mettere un piede anche a Livorno. Direttamente dalla 4th Annual Port Finance International Black Sea Conference, che il 26 e il 27 maggio ha riunito a Istanbul più di 300 fra operatori e rappresentanti dell'industria marittima del Mar Nero, **arriva la notizia che la costellazione turca di Yilport Holding ha puntato gli occhi sulla Piattaforma Europa.**

L'interesse è nato a seguito dell'incontro che i funzionari dell'Authority di Livorno, presenti all'evento, hanno avuto con alcuni rappresentanti del colosso Yildirim, **di cui la holding Yilport fa parte.** «Il presidente Gallanti ha ragione - ha detto Francesco Ghio, responsabile dell'ufficio studi dell'Apl - **quel che accade a Livorno lo sanno anche ad Hong Kong e qui a Istanbul abbiamo toccato con mano quanto sia alto l'interesse che gli operatori internazionali nutrono per la Piattaforma Europa.**

Il funzionario riporta di aver preso contatti non soltanto con il colosso turco, ma anche con i rappresentanti della società che gestisce il Terminal Container di Barcellona (Tcb): «Nel workshop di Istanbul è emersa una chiara verità - ha detto Ghio - **i porti che nel più breve tempo possibile non riusciranno a dotarsi delle infrastrutture necessarie per rispondere alle sfide del gigantismo navale, saranno tagliati fuori dai traffici che contano.**».





L'interesse del gruppo Yildirim di Istanbul non è quindi isolato, ma è comunque un importante segnale di attenzione per lo scalo labronico: «L'operatore turco - ha spiegato il funzionario dell'Apl - ha chiesto maggiori informazioni sul progetto, **immagino vorrà presto parlarne con Gallanti**». Durante la fiera sono stati presi

contatti anche con il porto di Costanza. «Costanza è il principale scalo portuale del Mar Nero - ha sottolineato il responsabile della promozione dell'Authority, Roberto Lippi - **ed è un importante nodo di transito per le merci che via fiume o via treno arrivano dall'Asia Centrale**. Vogliono fare di Livorno il loro hub di riferimento

EXPO E MAROCCO GSW AL VIA

SI ARRICCHISCE il programma della Genoa Shipping Week, la settimana di iniziative dedicate allo shipping, organizzata da Assagenti e ClickutilityTeam, che dal 14 al 20 settembre 2015 coinvolgerà vari luoghi della città di Genova e terminerà con la 12esima edizione dello Shipbrokers and Shippers Dinner, **la tradizionale cena di gala degli agenti marittimi genovesi di venerdì 18 e la Sailing Regatta di sabato 19**.

Palazzo San Giorgio assieme alle strutture congressuali dell'Acquario di Genova, ospiterà conferenze e incontri aperti agli operatori del cluster marittimo. **La Genoa Shipping Week 2015 sarà anche uno degli eventi di riferimento del programma di Expo 2015 promosso dalla Regione Liguria.** A

Milano, sempre lunedì, si svolgerà infatti il convegno a cura di Assagenti in collaborazione con The MediTelegraph "Milano riscopre il suo porto. Perché Genova è la scelta più conveniente per le aziende lombarde" **che approfondirà i vantaggi che il porto di Genova offre alle aziende milanesi e lombarde**.

Martedì 15, protagoniste le aziende sponsor della manifestazione con un Open Day in cui aprire al pubblico le proprie strutture e promuovere le proprie eccellenze. Alla sera, The International Propeller Clubs assieme al Propeller Port of Genoa proporrà una serata dedicata al Marocco, **Paese ospite di questa edizione della Gsw**. Novità di quest'anno, il Med Security Summit, Conferenza Internazionale sulla sicurezza portuale e marittima, **che mercoledì 16 e giovedì 17 settembre riunirà molteplici esperti in un confronto sulle problematiche legate al trasporto e alla sicurezza marittima nel Mediterraneo**.

continua a pagina 11

nell'Alto Tirreno».

Per il porto della città dei Quattro Mori si apre insomma un nuovo scenario che potrebbe proiettarlo direttamente verso nuovi mercati: «Presto ci saranno degli sviluppi - ha assicurato Ghio - **vogliamo mettere in sinergia le nostre esperienze nel campo della formazione e dell'Ict per trarne un profittevole e mutuo vantaggio.** Sigleremo a breve un protocollo di intesa con l'Autorità portuale di Costanza».

OCCHI SU GENOVA

«Siamo molto interessati al mercato italiano». Ebran Ciloglu è a capo del marketing di Yilport, **la divisione portuale del colosso turco a guida familiare Yildirim**, attivo nell'estrazione mineraria e nell'energia. **«Vogliamo diventare entro il 2025 uno dei primi dieci operatori portuali al mondo e per farlo dobbiamo espanderci»**, spiega il manager turco. «L'anno scorso abbiamo provato con Trieste, ma ora guardiamo alla parte Ovest dell'Italia: non vogliamo solo un terminal, **vogliamo occuparci di tutta la catena logistica e investire sul territorio anche negli altri settori in cui il gruppo Yildirim è presente.**

I turchi sono quindi pronti a sbarcare nel Tirreno, dopo il tentativo infruttuoso dell'anno passato su Trieste e l'espansione potrebbe essere guidata da un manager italiano, Antonio Barbara, **attualmente ai vertici del gruppo dopo una vita passata tra i moli di Salerno e Genova.** «Non ci sono ancora trattative in corso, ma guardiamo davvero con molto interesse a diversi dossier», **spiega meglio una fonte interna al gruppo.**

Al Black Sea Ports and Shipping di Istanbul non è passata inosservata la lunga chiacchierata che i manager dell'operatore portuale turco hanno fatto con i rappresentanti del porto di Livorno. Il gruppo però avrebbe un interesse più concreto su Genova: **«Molti dossier europei ci fanno gola e le trasformazioni che sta vivendo Genova sono seguite con interesse»**, confida un'altra fonte. A Istanbul si allude ai piani di trasformazione del porto, e in particolare del riempimento tra i moli Ronco e Canepa, che andranno a completare il profilo del Terminal di Messina, **in modo simile a quello che sta avvenendo con**



Calata Bettolo. «Quello è un tipo di investimento che vorremmo fare: ci sono le condizioni e il mercato è favorevole», **dicono da Yilport.**

Da tempo il gruppo Messina intende cedere a un partner se non tutto almeno una parte del proprio ramo terminalistico ed ecco perché i turchi potrebbero farsi avanti.

Anche se un tavolo si trattava non è ancora stato formato, non è escluso che possa arrivare a breve: «Come è avvenuto per Oslo: **non avremmo dovuto prendere il terminal svedese e poi invece è stato il primo passo della nostra espansione in Europa.** Ora guardiamo al Mediterraneo». Genova dovrebbe subire una profonda trasformazione nei prossimi anni: calata Bettolo aggiungerà altra capacità allo scalo e un nuovo terminalista di profilo internazionale, **il colosso Msc di Aponte.**

Ma è il volto di quasi tutti gli operatori portuali a poter cambiare: i Messina starebbero per chiudere la partita della vendita del Terminal, **lo stesso starebbe facendo Spinelli**, che avrebbe praticamente definito e ormai deciso di

far entrare con quote di minoranza un socio industriale.

I turchi di Yilport attendono ora solo il momento migliore per entrare in partita, spaventati solo da due fattori: «L'offerta dei porti del Tirreno ci spaventa perché potrebbe essere eccessiva: Genova aumenterebbe la capacità con Bettolo e l'ampliamento del Terminal Messina - **spiega una fonte del gruppo turco** -. Poco più là Vado con la Piattaforma Maersk e ora la Piattaforma Europa di Livorno».

A Istanbul si chiedono: ma ci sono volumi per tutta questa capacità offerta? «Non solo: **le vostre concessioni sono brevi e non c'è garanzia per gli investimenti effettuati dal terminalista.**

Il porto guidato da Gallanti potrebbe essere della partita, i contatti sono stati avviati proprio dalla missione in Turchia, ma il commento di Yilport è piuttosto netto: «Ci sembra più una scommessa che un investimento, anche se nessuna porta è chiusa a priori, **ma siamo forse più interessati ad altri investimenti.** Come quello nel bacino di Sampierdarena.



LA PREOCCUPAZIONE DI MAERSK

«Tutti ci chiedono sempre se con il prezzo del petrolio così basso, faremo accelerare le navi: non è possibile, **continueremo con lo slow steaming**, d'altronde basta guardare le condizioni del mercato per capire perchè continuiamo a navigare lentamente».

Lars Oestergaard Nielsen è stato nominato recentemente Managing Director di Maersk Line per l'area Mar Nero.

Alla fiera Black Sea Ports and Shipping di Istanbul, **il manager gela gli entusiasmi per la troppa fiducia nel futuro e chiarisce che anche le prospettive per il 2015 non sono poi così rosee.**

Nielsen, nel dettaglio, individua come problema principale la sovra-capacità, la forte offerta di trasporto rispetto alla domanda e i numeri del primo trimestre mettono in rilievo una condizione di mercato **«non proprio positiva»** anche per il futuro. «La capacità crescerà nel mondo di 7,9% nel corso di quest'anno e di altri 5,3 punti nel 2016 - spiega il manager danese - **il portafoglio ordini rappresenta ad oggi il 18% della flotta mondiale:** con questi numeri la sovracapacità sarà una sfida

anche nel futuro».

La soluzione per Nielsen è mantenere velocità basse «nonostante il prezzo del carburante sia crollato, **così da mantenere costi operativi limitati.**

Ecco perchè quasi tutte le linee hanno riportato risultati positivi nel primo trimestre dell'anno nonostante il calo delle rate di nolo:

«Siamo andati bene, Maersk ha ottenuto un risultato molto positivo, ma i numeri sono stati trainati da un fattore più finanziario che industriale: il basso prezzo del bunker (-49%) e **l'apprezzamento del dollaro sulle altre monete.**

Non è nemmeno una buona base di partenza perchè nei prossimi tre mesi, continua Nielsen, i numeri dicono che le rate di nolo saliranno del 12%, **mentre il prezzo del bunker aumenterà dell'11%**, annullando quasi i vantaggi derivati da un aumento delle rate di nolo.

Per il settore spot continuerà il crollo segnando un ulteriore -30%. Maersk punta molto sul cliente e su una politica di obiettivi nel lungo periodo che la porteranno ad un aumento dei volumi dell'80% entro il 2020 **(rispetto a quelli del 2007).**

segue da pagina 9

Giovedì 17 e venerdì 18 settembre ospiteranno Port&ShippingTech, **il forum internazionale dedicato all'innovazione tecnologica per lo sviluppo del cluster marittimo, main conference della Gsw.**

Nella sua settima edizione si focalizzerà sulle seguenti tematiche: **Green Shipping Summit** (innovazioni tecnologiche, best practice e nuovi carburanti per l'efficienza energetica ed ambientale del trasporto marittimo); **Smart Port & Logistics** (corridoi logistici da verso l'Europa un volano per lo sviluppo del sistema marittimo e portuale); **Nuovi Mercati** (la crescita degli scambi e le opportunità di sviluppo nel Nord Africa: focus sulle Autostrade del Mare e relazioni commerciali con il Marocco); **Safety** (Prevenzione e welfare nel settore dello shipping e della logistica portuale).

Tra le due giornate, giovedì 17, si svolgerà la PS&T Special Night, **una serata di divertimento e networking organizzata da ClickUtility Team e Propeller Port of Naples.** Sempre giovedì sera, sarà di scena il Get together party al ristorante Les Rouges organizzato dall'agenzia marittima Multi Marine Services.

Venerdì 18 è la volta del Dinner: **ad accogliere gli ospiti, una scenografia anni '40 per celebrare i 70 anni di Assagenti.**

Una particolare attenzione sarà rivolta alla città con un'offerta di iniziative culturali e divulgative rivolte a un target più ampio di cittadini e turisti come per esempio la seconda edizione di #shotyourport, il concorso fotografico ideato dal Gruppo Giovani Riuniti, **che quest'anno si svolgerà sulla piattaforma digitale Instragram in**

La Turchia e lo shipping: da preda a cacciatrice

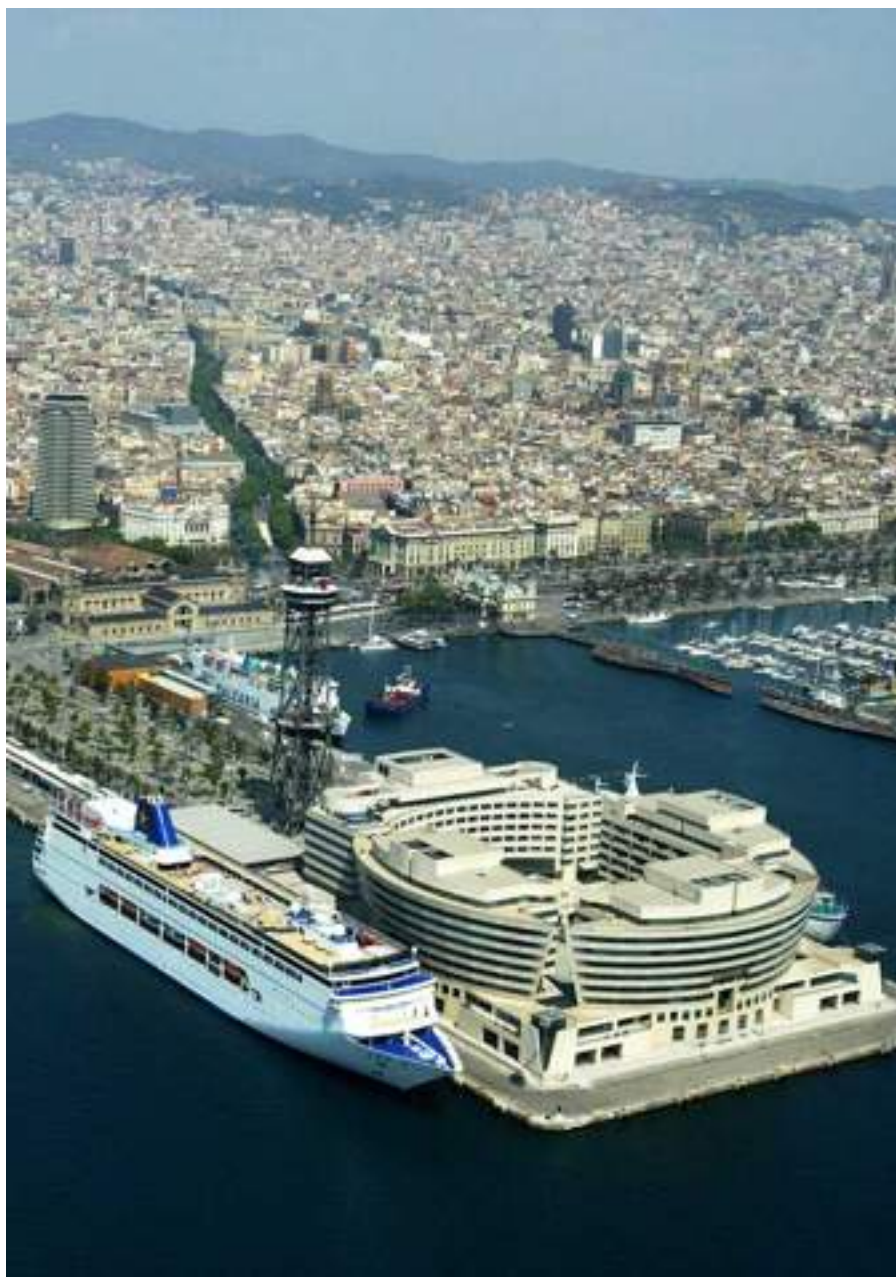
Dall'ingresso di Yildirim in Cma Cgm, al controllo delle crociere a Barcellona: la mezzaluna sventola sul Mediterraneo

di **UMUR UGURLU***, Istanbul

LA GLOBALIZZAZIONE ha permesso alle economie emergenti di capitalizzare sul proprio vantaggio competitivo. **I movimenti di capitale per contro sono diventati più reattivi ai cambiamenti dei modelli globali di risparmio e investimento.** Il trasporto marittimo è una componente fondamentale della logistica internazionale. Il traffico via mare, è noto, **rappresenta il 90% del volume totale trasportato in tutto il mondo.** Inoltre, sempre il traffico marittimo è cruciale per lo sviluppo economico dell'Unione europea, perché il 90% del traffico internazionale Ue e il 40% di quello intra-Ue viaggia su acqua **(compreso un 3% rappresentato dalle acque interne).** L'esportazione di beni e capitali ha dunque accelerato la globalizzazione. **Nessun Paese al mondo è escluso da questo processo.**

INVESTIRE, NON DELOCALIZZARE

Le aziende decidono di investire su mercati stranieri per diversi motivi, **che di solito coincidono con gli obiettivi di espansione del business sperimentati all'interno dei loro Paesi d'origine.** Dunque le ragioni principali per cui si va all'estero sono trovare nuovi clienti per i loro beni e servizi. I dirigenti o i proprietari di una società si rendono conto che il loro prodotto è unico, **o migliore rispetto a quello fornito dai concorrenti stranieri e cercano di trarre vantaggio da questa opportunità.** Altri cercano di investire direttamente su società straniere per accumulare asset strategici, **come nuove tecnologie o una migliore rete di distribuzione.** Questo può generare





collaborazioni con altre aziende dello stesso settore, **che si specializzano su aspetti specifici della produzione.**

INVESTIMENTI TURCHI

Il gruppo Yildirim

Nel 2010, a seguito di una trattativa sotto la presidenza di Jacques Saadé, il consiglio d'amministrazione di Cma Cgm, la terza compagnia mondiale nel trasporto container via mare, **ha annunciato un accordo tra gli azionisti della Cma Cgm e il gruppo turco Yildirim.** L'accordo abilita Cma Cgm a rafforzare la propria base di capitale e assicurare il finanziamento del proprio piano di investimenti. Sotto questi termini, **il gruppo Yildirim ha investito 500 milioni di dollari in Cma Cgm per acquistare il 20% delle azioni della compagnia di navigazione francese.** Yildirim ha in questo modo ottenuto anche tre dei 10 posti in consiglio di amministrazione. **La famiglia Saadé mantiene il controllo della compagnia con l'80% delle azioni e dei diritti di voto.** Yilport invece è stata fondata nel 2005 come sussidiaria del gruppo Yildirim, dalla fusione della società Sedef Port (acquisita nel 2004) e della Alemdar Port (acquisita nel 2005) - **che si trovano entrambe a Gebze.** La holding è stata istituita

nel 2007 con un piano di crescita aggressivo, finalizzato all'acquisizione di strutture portuali in tutto il mondo, e a dicembre 2012 ha acquisito l'87% di Gempport, il primo porto privato turco. Al momento la società controlla sette terminal in tutto il mondo (quattro in Turchia: a Gebze, Gemlik, Yarimca) e poi a Malta, in Svezia (Gavle) e Norvegia (Oslo), **insieme a cinque porti secchi, con l'obiettivo di investire ancora in Europa, Setentrionale e Latina,** così come nelle regioni africane.

Il gruppo sta negoziando già per l'acquisizione di strutture in Vietnam, nei Balcani, **in Africa Orientale e Occidentale.** Forse l'obiettivo più ambizioso che si pone Yilport è quello della containerizzazione del minerale, **secondo un modello già seguito presso il porto di Gebze,** dove viene convogliato il cromo via tanktainer. A giugno 2012 la società ha aperto un nuovo ufficio in Gabon, cui fa capo un esteso gruppo di aziende, **nell'ottica di crescita del gruppo.** Questa struttura serve per far crescere le attività in Africa legate ad attività come quella estrattiva, quella energetica, **la gestione dei porti e il trasporto marittimo per tutta l'Africa.** Recentemente è stato siglato un accordo in Africa Occidentale e adesso il gruppo sta cercando

opportunità in Mozambico, Tanzania e Kenya. **Grazie alle sue ricchezze e alla sua posizione strategica,** il Gabon sarà comunque la festa di ponte per gli investimenti di Yildirim in Africa.

Global Ports Holding

Il gruppo Gph ha acquisito, attraverso la privatizzazione, **il 62% del porto di Bar.** La Gph è l'operatore dei tre fra i più importanti porti merci e crociere della Turchia, e a Bar si occuperà, grazie a una concessione trentennale, di riparare, finanziare, operare e mantenere il terminal merci varie del porto montenegrino, dopo l'assegnazione del compendio da parte del ministero dei Trasporti e del mare, **e dell'Autorità portuale del Montenegro.** La cerimonia, che si tenne lo scorso 15 novembre 2013 presso il porto di Bar, **segnò la prima acquisizione da parte di un terminalista turco di una struttura portuale al di fuori dei confini nazionali.**

Barcellona è una delle più importanti destinazioni turistiche europee e internazionali, **che ha attirato 7,6 milioni di visitatori nel solo 2014.** Secondo la locale Agenzia del turismo, il porto è idealmente posizionato per servire il traffico crocieristico destinato sia alla città di Barcellona, **sia verso l'intera regione della Catalogna,** entrambe con forti attrazioni storiche, naturali e culturali. Gph controlla il 62% della holding Barcelona Port Investment (Bpi), che insieme a Royal Caribbean Cruises (Rccl) **controlla il rimanente 38%.** La Bpi a sua volta controlla il 100% di Creuers del Port de Barcelona, che opera cinque dei sei terminal crociere, **e sei dei sette accosti al Barcelona Cruise Port.** Creuers Barcelona controlla due concessioni da 72 anni presso l'area del World Trade Center, oltre a quella presso il Molo Adosat (in scadenza al 2026), rinnovando ogni anno la propria licenza operativa. Creuers Barcelona controlla inoltre l'80% di Crueros Malaga, cui sono riservati i diritti sulle operazioni presso il porto di Malaga; **e infine il 40% della Sats Creuers Cruise Services,** che controlla le operazioni presso il Marina Bay Cruise Terminal di Singapore. Infine, **lo scorso anno, Gph ha vinto in consorzio (40%) con il gruppo Sousa Investimentos (30%), Rccl (20%) e Creuers Barcelona (10%) la gestione del terminal**

crociere di Lisbona.

Djibouti Investments

Nel 2015 si è realizzato il primo passo nel miglioramento delle relazioni tra la Cooperazione turca e l'Agenzia per il programma di coordinamento (Tika) **per la realizzazione di un accordo che porterà alla ristrutturazione degli edifici storici di Gibuti.** In particolare, sono stati siglati otto accordi, uno dei quali fra la Tv di Stato turca e il governo di Gibuti. **Gli accordi sono finalizzati alla realizzazione inoltre di una zona economica esclusiva sul piccolo Paese del Corno d'Africa,** oltre alla promozione di attività sportive giovanili, attività marittime, formazione dei corpi di polizia e sicurezza.

Mediterranean Feeder Express

A febbraio 2015, il servizio Mediterranean Express Service e il consorzio Freight Area hanno annunciato di essere entrati in un accordo di interessi come parte dell'operatore globale Osaf Line Uk per allargare i propri servizi.

Osaf Line si occupa di gestire come spedizioniere 180 destinazioni dirette, che diventano 400 grazie ai servizi di trasbordo.

Il gruppo Albayrak

La modernizzazione del porto di Mogadiscio, è stata condotta da un'azienda turca, **il gruppo Albayrak.** La Turchia, che ha attivato dal 2011 un'iniziativa umanitaria piuttosto intensa in Somalia, continua tutt'oggi a mantenere questa missione, **rafforzando così la fratellanza fra le comunità di questi due Paesi.** Questa mobilitazione, che è stata operata attraverso iniziative pubbliche, ma anche grazie alle società private e alle Onlus, **si è consolidata grazie al supporto incondizionato da parte della Somalia e anche delle piattaforme internazionali.**

L'unica ragione dietro all'impegno turco è l'idea di contribuire alla prosperità e alla consistenza della Somalia, **Paese di religione musulmana.** La campagna di aiuti verso questa comunità è stata sostenuta dai giornali e dalle televisioni collegate col gruppo Albayrak. **Nonostante il fatto che al momento il porto di Mogadiscio è l'unica grande struttura industriale che potrebbe favorire lo sviluppo economico della Somalia,** recentemente il governo ha reso noto che su di esso non inten-



zione di effettuare alcun investimento. **Albayrak aveva garantito che avrebbe trasferito il 55% delle entrate del porto,** lasciando il restante 45% per l'attività amministrativa: promozione internazionale, strutture di banchina, investimenti infrastrutturali, nuovi bacini e attività commerciali basate in porto.

Arkas Holding

La compagnia di navigazione Arkas continua a investire sulle sue attività legate a terminal container, **e l'ultimo colpo in questo senso è stato l'accordo per sviluppare il Terminal del Golfo alla Spezia.** Il progetto sarà portato avanti con la stessa società ligure, **con un investimento da 100 milioni di euro.** Secondo il piano di sviluppo, la capacità annuale del terminal dovrebbe passare dagli attuali 130 mila a 600 mila teu. Situato al centro del Mediterraneo e vicino all'Europa centrale, **la struttura diventerà un punto di transito per il Vecchio Continente.** Attualmente, la distribuzione dei traffici del Terminal del Golfo è divisa fra traffico locale (80%) e trasbordo (20%). Il piano di investimento pre-

vede anche una piattaforma logistica nel perimetro del terminal, per garantire una connessione diretta fra la struttura, **la rete ferroviaria italiana e quella europea.** Il progetto dovrebbe creare 300 posti di lavoro. La struttura così ampliata dovrebbe entrare in attività a partire dal 2017.

Si può dire che a partire dal 2012 la Turchia ha iniziato a effettuare numerosi investimenti fuori dal confine nazionale. Questa tendenza coincide tra l'altro con un calo degli investimenti stranieri nel Paese. **Nel 2014 quindi più della metà dei soldi entrati in Turchia come investimenti dall'estero,** sono usciti nuovamente verso l'estero, sotto forma di investimenti turchi. La stagione d'oro degli investimenti stranieri in Turchia si può dire siano stati gli anni Duemila: nel periodo 2002-2012, sono entrati nel Paese 585 miliardi di dollari stranieri, sotto forma prevalentemente di prestiti, **il 20% sotto forma di investimento diretto.**

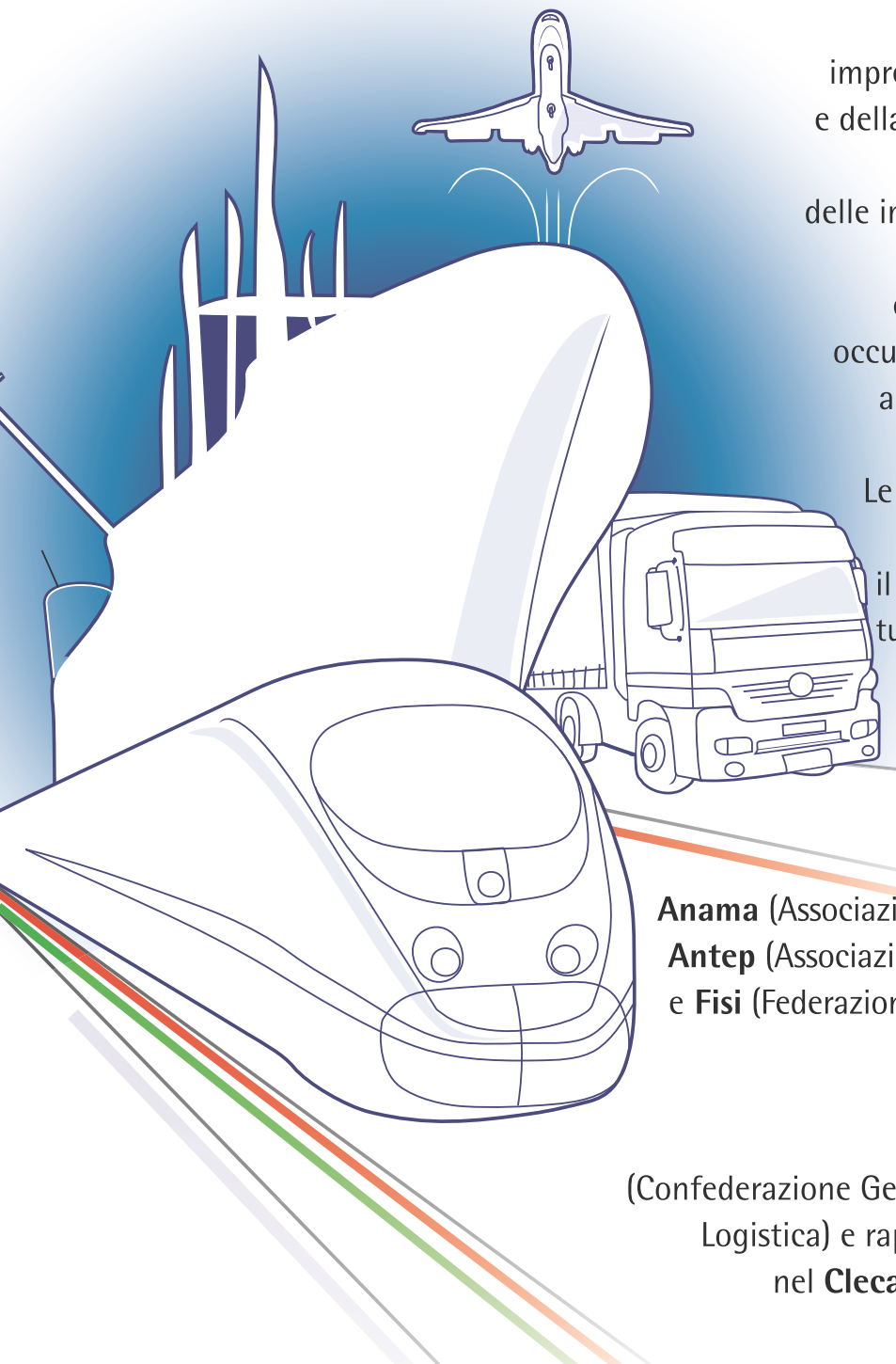
Wishing you all calm seas

*Captain

& Seaway Logistics Professional

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**.

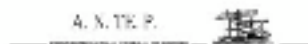
Sono affiliate a Fedespedit:

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



In fumo 140 miliardi di metri cubi di gas

Il solo scarto dell'estrazione petrolifera potrebbe dare energia all'intera Africa. Costi proibitivi, ma adesso qualcosa si muove

di **MARCO FROJO**, Milano

IL SETTORE del gas potrebbe presto andare incontro a una vera e propria rivoluzione. Il tema del gas flaring, la pratica adottata da molte compagnie petrolifere di bruciare nell'aria il gas estratto assieme al petrolio, **sarà al centro delle discussioni della conferenza sui cambiamenti climatici organizzata dall'Onu nelle prime due settimane del prossimo dicembre a Parigi.** I dati del fenomeno flaring, d'altra parte, sono impressionanti: **ogni anno vengono bruciati 140 miliardi di metri cubi di gas senza ricavarne energia,** per il semplice motivo che costruire le infrastrutture per incanalarlo verso i gasdotti costerebbe di più di quanto se ne potrebbe ricavare. Secondo una stima della Banca mondiale, che ha di recente lanciato l'iniziativa **"Zero Routine Flaring by 2030"**, la quantità di gas bruciata sarebbe sufficiente da sola a garantire il fabbisogno di energia elettrica dell'intero continente africano. **Le dimensioni del problema variano molto da continente a continente e da Paese a Paese.** Alcuni stati americani, come per esempio il Texas e l'Alaska, hanno già vietato alle compagnie petrolifere che operano sul loro suolo il gas flaring, mentre alcuni importanti Paesi produttori, **fra cui la Russia, la Nigeria e l'Iran,** bruciano ancora enormi quantità di gas. Nel 2012, in Russia, che è il primo produttore mondiale di gas, il fenomeno riguardava 35 miliardi di metri cubi, **una cifra comunque in netto calo rispetto ai 50 miliardi del 2007.** In Nigeria e Iran, che bruciano rispettivamente 15 e 10 miliardi di metri cubi, non si è invece registrato alcun miglioramento negli ultimi sette anni. La diversa sensibilità verso questo argomento può essere colta anche leggendo la lista degli aderenti all'iniziativa lanciata dalla Banca mondiale per azzerare entro il 2030 il gas flaring di routine: fra le società si



contano 10 firme, fra cui spiccano i nomi di Royal Dutch Shell, Eni e Statoil, ma non c'è traccia di alcun nome russo, statunitense o mediorientale **(con l'eccezione della Kuwait Oil Co.)**. Fra i singoli Stati la Banca mondiale ha raccolto invece l'impegno della Russia ma non è riuscita a convincere gli altri quattro Paesi più inquinanti (dopo la Russia), Nigeria, Iran, Iraq e Stati Uniti **(hanno invece aderito il Kazakistan, il Gabon e l'Angola)**. Complessivamente, comunque, le quantità di gas bruciato nell'aria hanno fatto registrare una diminuzione del 20% dal 2005 al 2012. «Ridurre il gas flaring può dare un significativo contributo a mitigare i cambiamenti climatici», ha detto il segretario generale dell'Onu, Ban Ki-Moon, **che ha ricordato come il fenomeno produca a livello globale 350 milioni di tonnellate di anidride carbonica**. Questi propositi si scontrano però con i costi economici che le compagnie petrolifere dovrebbero sopportare per costruire le infrastrutture necessarie per rendere fruibile il gas. **Non esistono stime su quanto potrebbe costare l'azzeramento del flaring ma i dati della sola Eni lasciano supporre che si tratti di una cifra superiore ai 100 miliardi di euro**. Il Cane a sei zampe, che è uno delle società maggiormente impegnate nella lotta al flaring, **si è infatti impegnato ad azzerare i volumi di gas connessi all'estrazione del greggio e bruciati in torcia entro il 2017 e per raggiungere questo obiettivo ha messo a bilancio investimenti per quattro miliardi di euro nel quadriennio 2012-2015 soprattutto sul territorio africano**. Nella Repubblica del Congo, per esempio, la società guidata da Claudio Descalzi ha trasformato il campo onshore di M'Boundi in un hub energetico sostenibile per il Paese, riducendo al minimo la pratica del gas flaring attraverso un programma di costruzione e riabilitazione di centrali e delle reti di distribuzione. In particolare, il progetto, che ha richiesto un investimento complessivo pari a 962 milioni di euro, ha previsto la costruzione della Centrale électrique du Congo (300 Mw), il rinnovo dell'impianto di Djeno (per un totale di 50 Mw) **e la riabilitazione della rete elettrica nazionale per la distribuzione di elettricità nel Paese**. In Nigeria, invece, Naoc, la consociata dell'Eni, e il governo federale nigeriano hanno siglato il Gas master plan che mira a eliminare progressivamente il problema, iniziando dalla fornitura di elettricità e gas naturale tramite l'Independent power project, il secondo progetto di flaring down al mondo per dimensioni **(2,9 terawattora)**.



DAL 1945



ASSAGENTI

PORTI • NAVI • PERSONE

**ASSOCIAZIONE AGENTI RACCOMANDATARI
MEDIATORI MARITTIMI AGENTI AEREI • GENOVA**

SHIPBROKERS: Sale & Purchase
Dry Cargo
Tankers
Yacht Brokers

SHIPAGENTS: Liner Agents
Tramp Agents
General Agents
Inland Agents
Manning Agents
Yacht Agents



tel 010.591595 | fax 010.590883 | info@assagenti.it | www.assagenti.it



Le
in
Sec
in un

NFA RICE
JELL MILLED
GRADE NO. 1 SUPER
NET WEIGHT: 50 kg



Le cyber-insidie che mettono in pericolo navi e banchine

Secondo una ricerca, il 37% dei sistemi operativi di bordo può trasformarsi in "zombie" in mano a pirati e terroristi. Ora gli armatori corrono ai ripari

L'ERA digitale non poteva portare con sé solamente vantaggi, **e così la questione cyber-security è un perno centrale dell'evoluzione tecnologica del nostro tempo.** Password e codici ci danno l'impressione (l'illusione?) di poterci fidare ciecamente, ma non è così, **e i rischi che corriamo vanno molto oltre il fastidioso hackeraggio del nostro profilo su Facebook.** La cyber-security è ormai al primo posto come priorità per gli organismi internazionali di sicurezza e Difesa, e l'Unione Europea stessa si è dotata di un apparato dedicato ad essa nel 2013, **lo European CyberCrime Center.** Il mondo del mare non è esente da rischi, **data la sempre maggiore automazione delle imbarcazioni e delle strutture a terra.** In primavera è stato annunciato che la tavola rotonda delle associazioni internazionali dello shipping, **tra cui BIMCO, ICS, Inter-cargo e Intertanko,** stavano sviluppando alcuni standard e linee guida per limitare il più possibile i rischi per l'industria. Hacker e cyber-criminali attaccano oggi i centri nevralgici della struttura di internet e delle reti automatizzate, andando alla ricerca **(e in alcuni casi alla distruzione o alla manomissione)** di informazioni, dati sensibili, oltre che del semplice denaro. **Ma purtroppo i rischi non finiscono qui.** Nell'aprile 2014 l'FBI statunitense arresta Chris Roberts al suo arrivo nell'aeroporto di Syracuse (New York), dopo che l'esperto di cyber-security, **in volo su un velivolo della United Airlines,** aveva passato il tempo del viaggio twittando riguardo un possibile hackeraggio dell'aereo. I documenti della Corte Federale, rivelano che Roberts afferma di aver violato una ventina di volte, **dal 2011 al 2014,** i sistemi di bordo. Oltre ad essere riuscito a modificare l'intrattenimento a bordo dei velivoli intercettati, Roberts afferma che in un'occasione era addirittura riuscito a prendere il controllo del motore di un aereo, facendogli prendere quota grazie all'inserimento del comando **"C1b" - climb.** Gli scenari che si presentano sono quindi estremamente preoccupanti, tanto più se le compagnie interessate, come Boeing e Airbus, minimizzano. Ma gli esperti confermano le falle, sia nei sistemi di protezione dei velivoli sia nei prodotti accessori delle

macchine, **tra cui sistemi Panasonic e Thales.** Intanto le due principali compagnie produttrici cercano di risolvere il problema con l'aiuto di esperti nel campo. **Boeing ha istituito quattro anni fa in Maryland il Cyber Engagement Center,** che si occupa di risolvere potenziali falle nei sistemi e di integrare le ultime tecnologie con gli standard di sicurezza. Data la sensibilità degli strumenti di bordo, anche nei casi di estrema affidabilità, resta da capire come possa muoversi un settore come quello marittimo per scongiurare attacchi e dirottamenti, **o anche soltanto per proteggere dati sensibili.** Il futuro è probabile che riservi un'evoluzione tecnologica in grado di far dialogare ancora di più gli oggetti, **che essi siano badge, device personali, sistemi di intrattenimento o radar.** Per questo motivo è prioritario trovare soluzioni sostenibili ma efficaci. L'IMO ha già accolto negli ultimi anni svariate richieste di intervento per garantire la sicurezza, **e il settore assicurativo pone la cyber-security tra i punti di maggiore interesse.** Il punto non è infatti l'installazione di un valido anti-virus a bordo, ma la protezione complessiva del settore, **dato che tutti i principali sistemi delle moderne navi da trasporto sono controllati da software.** Queste evoluzioni tecnologiche, se da una parte aiutano e favoriscono la navigazione di navi di enormi capacità, **dall'altra parte impongono serie riflessioni e investimenti in termini di sicurezza e di formazione.** La manovrabilità di una nave potrebbe essere a rischio in mare aperto così come in un porto, **dove un comando sbagliato può causare danni estremamente rilevanti.** Per non parlare di atti di pirateria, che potrebbero essere assolutamente favoriti se una nave diventasse uno **"zombie"** e seguisse le volontà dell'hacker. E se a cadere nelle mani di un cyber-attacco fosse una crociera con oltre 3.000 persone a bordo? Per il momento rimangono speculazioni, ma il terreno è fertile per l'industria della sicurezza informatica, ed estremamente pericoloso quello del settore dello shipping, che potrebbe, nell'arco di qualche anno, **scoprirsi del tutto imponente contro attacchi mirati.** L'Agenzia Europea per la Sicurezza dei Network e dell'Informa-



zione (ENISA) **aveva pubblicato nel 2011 un report sulla cyber-security nel settore marittimo.** Questo primo lavoro in ambito europeo voleva essere una pietra miliare per le sfide che l'economia del mare deve affrontare in questo periodo storico. Gli Stati mem-



bri dell'Unione erano pertanto caldamente invitati a fare proprie le linee guida di Bruxelles, tra cui un'accurata formazione del personale sul tema, **che comprendesse anche le Autorità portuali, le agenzie, le compagnie di navigazione e di spedizione.** L'ENISA

suggeriva inoltre di individuare per tempo le falle dei sistemi di sicurezza, fare test mirati per conoscere le proprie vulnerabilità, approfondire le specifiche di ogni singolo sistema di comunicazione, **così da sapere dove andare ad agire.** Un allarme è stato lanciato recentemente dalla Guardia Costiera degli Stati Uniti, circa la possibilità che il personale possa condividere con i non-addetti informazioni di sicurezza, magari attraverso il "Click-Jacking" **(ovvero la duplicazione del sito ufficiale tramite il quale avere accesso alle password di chi effettua il login).** Ma ciò che preoccupa di più CyberKeel - una società di sicurezza informatica marittima con sede a Copenhagen - **è la possibilità che gli hacker sfruttino le falle di Microsoft per entrare nei sistemi di navigazione.** Dopo aver effettuato un controllo a campione su 50 diversi siti di compagnie marittime, **CyberKeel ha scoperto che il 37% di essi era vulnerabile a un attacco hacker.** Lars Jensen, CEO dell'agenzia danese, ha affermato: «Sistemi complessi come quelli forniti da Microsoft necessi-

tano di un "software-patching" per risolvere alcuni problemi di sicurezza. **Ma i dipartimenti IT delle compagnie devono essere in grado di installarli rapidamente, perché gli hacker agiscono in fretta.** E se a subire un attacco non fossero le navi ma i porti? **Se il 90% delle merci viene spostata in giro per il mondo via mare,** è lecito chiedersi cosa succederebbe se i sempre più tecnologici scali portuali fossero preda di un controllo remoto. Certo, anche in questo caso si tratta di pura speculazione, ma la rapidità della tecnologia ha raggiunto velocità inimmaginabili in precedenza, **per cui i prossimi 10 anni potrebbero regalarci scenari difficili da immaginare.** Tornando alla Guardia Costiera degli Stati Uniti: nel 2014 pare che un porto della costa (non specificato) **abbia subito un black-out al proprio sistema GPS per alcune ore,** periodo per il quale il sito è rimasto non operativo. Il sistema ha fermato quattro gru, che non hanno più potuto lavorare per il resto della giornata, **rendendo inutile uno scalo tecnologicamente avanzato.** E se fosse solo un inizio?



«Trasporti, investiremo sull'automazione»

Moedas, commissario europeo per la Ricerca: «Abbiamo recuperato il divario con gli Stati Uniti e il Giappone»

di **MARIA MARAINI**, Bruxelles

DA NOVEMBRE 2014 Carlos Moedas è il Commissario europeo per la ricerca, la scienza e l'innovazione. Già sottosegretario alla presidenza del Consiglio del Portogallo e deputato nazionale per il partito social-democratico, **Moedas ha il compito di promuovere le eccellenze della ricerca europea e di rafforzare la capacità di innovazione in tutti gli Stati membri.** Con una laurea in ingegneria civile e un master in business administration conseguito ad Harvard, il nuovo commissario alla ricerca controllerà che i programmi di finanziamento di Horizon 2020 siano in linea con il pacchetto per gli investimenti lanciato da Jean-Claude Juncker.

Da meno di un anno, lei è il nuovo Commissario europeo per la ricerca, la scienza e l'innovazione. Quali sono i principali obiettivi del suo mandato?

«Per realizzare il nostro programma politico e per ripristinare la crescita e la competitività sostenibile in Europa, abbiamo bisogno di solide basi di innovazione e di eccellenza, sia nel campo della scienza che della ricerca. Ci sono tre obiettivi chiave che dall'inizio del mio mandato di Commissario europeo mi sono prefissato. Il primo è di favorire tutte le condizioni che consentono di sfruttare al meglio le potenzialità europee della ricerca, della scienza e dell'innovazione. Ad esempio, potremmo ottenere molto di più se ci fossero meno ostacoli di carattere ambientale, o se riuscissimo ad attrarre più talenti dall'estero o anche se avessimo una struttura comune capace di riunire tutte le nuove idee provenienti dagli Stati Membri. Perché, è solo aumentando lo scambio di idee che si genera vera innovazione. Ma per migliorare queste condizioni dobbiamo concentrarci su uno spazio europeo della ricerca e accelerare tutte le azioni dell'Ue nel campo dell'innovazione. Abbiamo bisogno di migliorare il coordinamento delle politiche, in particolare attraverso un migliore monitoraggio e attraverso il semestre europeo. Abbiamo bisogno, anche, di esplorare tutte le sinergie possibili - sia a livello nazionale che regionale - con i fondi strutturali e di investimento (Esif), rafforzando le capacità di ricerca e le strategie di innovazione in tutti gli Stati membri. Ho poi fatto della parità tra sessi una vera priorità strategica, non solo per una questione di equità, ma anche perché non possiamo più permetterci di sprecare i talenti femminili. La mia seconda priorità è Horizon 2020. Dobbiamo fare in modo che questo programma di quasi 80 miliardi di euro sia attuato nel modo più efficace ed efficiente. Allo stesso tempo, dobbiamo andare avanti con le semplificazioni burocratiche in modo che sia ancora più facile presentare le domande e ottenere i finanziamenti. Sugli obiettivi di Horizon 2020, poi, è necessario prestare particolare attenzione alle sfide sociali; all'attuazione del Pacchetto investimenti e innovazione, che si traduce in una stretta sinergia con l'industria; allo sviluppo di strumenti finanziari innovativi anche per le Pmi; e al concentrarsi sull'efficienza energetica e sull'energia competitiva a bassa emissione di carbonio, come le fonti rinnovabili. In questo contesto, vorrei sottolineare l'importan-

ché non possiamo più permetterci di sprecare i talenti femminili. La mia seconda priorità è Horizon 2020. Dobbiamo fare in modo che questo programma di quasi 80 miliardi di euro sia attuato nel modo più efficace ed efficiente. Allo stesso tempo, dobbiamo andare avanti con le semplificazioni burocratiche in modo che sia ancora più facile presentare le domande e ottenere i finanziamenti. Sugli obiettivi di Horizon 2020, poi,



è necessario prestare particolare attenzione alle sfide sociali; all'attuazione del Pacchetto investimenti e innovazione, che si traduce in una stretta sinergia con l'industria; allo sviluppo di strumenti finanziari innovativi anche per le Pmi; e al concentrarsi sull'efficienza energetica e sull'energia competitiva a bassa emissione di carbonio, come le fonti rinnovabili. In questo contesto, vorrei sottolineare l'importan-

www.themeditelegraph.com 23



tante contributo che le scienze sociali e umane possono anche svolgere. Il mio terzo obiettivo è infine quello di difendere il valore dell'eccellenza nel campo della scienza e della ricerca. Alla base degli alti standard europei nel campo della ricerca, della scienza e dell'innovazione, c'è la libertà creativa degli scienziati e dei ricercatori, in particolare coloro che sono impegnati in progetti di ricerca transfrontalieri. La ricerca di base è il volano della tecnologia e dell'innovazione. Per questo motivo, io sono un forte sostenitore del Consiglio europeo della ricerca (Cer) che ci consentirà di costruire una nuova generazione di giovani ricercatori di talento e dinamici. Ma nell'attuare queste tre priorità, è essenziale un impegno con il resto del mondo, all'insegna di una vera diplomazia della scienza e della cooperazione internazionale.

Qual è il ruolo dell'Europa nella corsa globale all'innovazione?

Partiamo da una posizione di forza: abbiamo il più grande mercato interno del mondo. Abbiamo molte aziende che sono leader mondiali nella produzione,

nella progettazione e nei servizi in settori come quello aerospaziale, delle telecomunicazioni, dell'energia e delle tecnologie ambientali, per citarne solo alcuni. Inoltre, l'Europa può vantare molte delle migliori università al mondo e dispone di ricercatori di livello mondiale. La nostra altissima reputazione nel campo della ricerca è aumentata grazie ai successi del Consiglio europeo della ricerca (Cer) e il nostro livello di eccellenza, talvolta sottovalutato, è oggi una solida base per l'innovazione. Ma la concorrenza a livello mondiale è fortissima. Tra pubblico e privato, spendiamo per la ricerca e l'innovazione poco più del 2% del nostro Pil, a fronte di un obiettivo Ue del 3%; e in questo siamo dietro i nostri più diretti concorrenti come gli Stati Uniti, il Giappone e la Corea del Sud. Ma attenzione, questo è un aspetto fondamentale perché il ruolo che gli investimenti nella ricerca e nell'innovazione giocano all'interno della crescita economica è chiarissimo: possiamo dire che gli Stati membri che hanno investito di più in questi campi sono quelli che hanno resistito meglio alla crisi economica. Tuttavia, la

nota positiva è che secondo l'Innovation Union Scoreboard, dal 2008 l'Ue ha dimezzato il divario innovativo proprio con gli Stati Uniti e con il Giappone. Promuovere l'innovazione è fondamentale per creare più competitività e per assicurare una migliore qualità della vita. Questo è vero soprattutto in Europa, dove le nostre sfide si basano molto di più sulla conoscenza e sulle idee che sui costi di produzione».

Nel settore dei trasporti, la ricerca deve sviluppare nuove tecnologie al servizio di una mobilità più verde, più intelligente e più efficiente e deve proporre soluzioni innovative per aumentare il fattore sicurezza. Cosa propone la Commissione europea per affrontare queste sfide, in particolare con Horizon 2020?

«Il capitolo dei trasporti di Horizon 2020 mira ad aumentare la competitività delle industrie europee di trasporto e a realizzare un sistema di trasporto che sia efficiente, rispettoso dell'ambiente, sicuro e a vantaggio dei cittadini, dell'economia e della società in genere. Un budget di 6,3 miliardi di euro è stato allocato, per il periodo 2014-2020, alla ricerca nel campo dei trasporti e sarà destinato a iniziative concrete che sostengono questi obiettivi. Ma il nostro approccio si basa ora su una strategia di mobilità efficiente e sulla riduzione dell'inquinamento. Particolare attenzione, infatti, è rivolta da un lato a ridurre la dipendenza dal petrolio e dunque l'adozione di carburanti alternativi, dall'altro all'avere mezzi di trasporto sempre più efficienti. In più, non dobbiamo trascurare gli investimenti nella ricerca volti a migliorare le operazioni di trasporto, la loro gestione e lo sviluppo delle infrastrutture. Vogliamo infine delle soluzioni innovative capaci di affrontare le sfide della mobilità nelle aree urbane, tra cui una migliore organizzazione della logistica. Esploreremo come migliorare i livelli di sicurezza in ogni modalità di trasporto studiando la progettazione navale, la gestione del traffico, la sicurezza stradale, e anche gli aspetti comportamentali. Inoltre, Horizon 2020 sostiene una visione a lungo termine che mira all'automazione nel settore dei trasporti su strada, un settore che presenta molte sfide come la sicurezza, l'efficienza energetica e la congestione. Infine, ci siamo impegnati attraverso una serie di partenariati pubblici-privati con i no-



stri stakeholder - Clean Sky, Shift Rail, Joint Undertakings and the European Green Vehicles Initiative – a promuovere la competitività dell'industria europea e ad affrontare le sfide legate ai trasporti l'efficienza sociale, ambientale e energetica».

Qual è il ruolo della ricerca e dell'innovazione nel Piano Juncker?

«Con il Piano Juncker, l'importo complessivo degli investimenti sull'innovazione nei prossimi anni sarà superiore a quello di Horizon 2020, grazie ai progetti innovativi che hanno un effetto moltiplicatore molto elevato. In più, i fondi strutturali e di investimento (Esif) avranno un profilo di rischio diverso da quello di Horizon 2020 e saranno in grado di sostenere progetti più incerti anche nel settore della ricerca e dell'innovazione. Il capitale di avviamento dei fondi strutturali e di investimento prove-

niente da Horizon 2020 - **di almeno 315 miliardi di euro** - sarà utilizzato come moltiplicatore di ulteriori investimenti e attrarrà somme che saranno reinvestite in innovazione, offrendo rendimenti più elevati».

Lei viene da un Paese, il Portogallo, dove il mare ha avuto un ruolo storico predominante e ancora oggi è al centro della sua economia. Non pensa che l'Europa dovrebbe concentrarsi maggiormente sulla ricerca marina e sull'economia marittima?

«La storia, la cultura e l'economia europea sono strettamente legate al mare. Gli Stati membri dell'Ue controllano oltre la metà dei mari che circondano il continente europeo e le regioni ultra periferiche, e quasi la metà della popolazione dell'Ue vive in regioni costiere. Sia per le industrie tradizionali in crescita che per quelle emergenti, i mari e le coste

sono essenziali per l'andamento economico del nostro continente e della sua società. Stime ci confermano che l'economia "blu" genera circa 550 miliardi di euro, ossia il 4% del Pil dell'intera Ue, dando lavoro a quattro milioni e mezzo di persone. Tuttavia, un uso equilibrato e sostenibile dell'ambiente marino e delle sue risorse è per noi ancora una sfida: affrontarla dovrebbe essere uno dei pilastri della crescita, visti i servizi e i benefici che un mare "sano" ci può offrire. È certo, comunque, che la ricerca è in grado di fornire molte delle soluzioni scientifiche e tecnologiche di cui abbiamo bisogno in questo momento. L'Europa dovrebbe concentrarsi sullo sviluppo di ulteriori attività nel campo della ricerca marina e dell'economia blu, un processo che la Commissione ha avviato con determinazione quasi 10 anni fa, nel 2007, con il lancio della Politica marittima integrata».





«La Mlc è legge europea ora più diritti ai marittimi»

Patrick Verhoeven, segretario generale degli armatori Ue:
«Con i sindacati ripreso un dialogo interrotto da otto anni»

by **MARIA MARAINI**, Bruxelles

LA FEDERAZIONE Europea degli Armatori (**Ecsa- European Community Shipowners' Associations**), è un gruppo di interessi che contribuisce a formulare una politica Ue in materia di trasporti marittimi a beneficio di armatori e consumatori.

Patrick Verhoeven è il segretario generale di questa associazione ed è soddisfatto per il recente accordo che ha tradotto in direttiva una proposta della Commissione europea del 2013, che introduceva una serie di deroghe ai lavoratori del settore marittimo.

La commissione europea sta cercando di migliorare le condizioni di lavoro dei marittimi, tenendo in debito conto le specificità di questo settore; qual è oggi la posizione ufficiale

dell'Ecsa?

«L'Ecsa si batte per avere delle misure volte a migliorare le condizioni di lavoro a bordo delle navi. Su questo, si è lavorato attivamente assieme alla nostra controparte sindacale, la Federazione europea dei marittimi (Etf - European Transport Workers' Federation). Un esempio concreto di questo lavoro di sponda è l'accordo sindacale sulla Convenzione del lavoro marittimo (Mlc) siglato in seno all'Oil (Organizzazione Internazionale sul Lavoro) proprio tra l'Ecsa e l'Etf. Questo accordo tra parti sociali è stato tradotto in diritto europeo con una direttiva che ha ripreso tutte le parti più importanti del nostro documento sindacale. Attenzione: il lavorare a bordo delle navi non può essere paragonato al lavoro a terra. Ecco perché non si de-

vono dimenticare le specificità del nostro settore e, ove necessario, adottare delle misure *ad hoc*. Fortunatamente, questo è lo stesso approccio che ritroviamo nella proposta della Commissione europea che prevede di includere anche i marittimi in una serie di direttive legate al sociale».

Che cosa propone esattamente la Commissione europea? E perché questa proposta di direttiva era così importante per il vostro settore?

«Questa proposta, che come ho già ricordato si ispira all'accordo sindacale Etf-Ecsa, si traduce in quattro direttive specifiche che si estendono anche al settore del trasporto marittimo: la direttiva sulla istituzione di un comitato aziendale europeo, la direttiva che istituisce un quadro gene-



rale relativo all'informazione e alla consultazione dei lavoratori, la direttiva sui licenziamenti collettivi e quella sui diritti dei lavoratori in caso di trasferimenti di imprese. Queste quattro direttive non erano applicate al settore dei trasporti marittimi nella maggior parte degli Stati membri dell'Ue. Oggi, oltre all'inserimento dei marittimi nel campo di applicazione di questi quattro testi legislativi, si garantirà anche una certa armonizzazione in tutti gli Stati membri. Precedentemente, infatti, ognuno aveva la facoltà di legiferare a suo piacimento con delle evidenti discrepanze di trattamento non solo tra i marittimi dei vari Paesi, ma anche tra i marittimi ed i lavoratori a terra».

La Commissione del Parlamento europeo per l'occupazione e gli affari sociali ha recentemente adottato la relazione Morin-Chartier, che abbraccia la posizione votata in Coreper uno mese fa e di conseguenza anche la proposta della Commissione. Sebbene l'Ecsa abbia spinto per questo rapporto, lei pensa che ci sia ancora qualche mancanza, o siete pienamente soddisfatti?



«L'Ecsa è pienamente soddisfatta della posizione del Coreper e della relazione Morin-Chartier poiché entrambe sono del tutto in linea con l'accordo sindacale raggiunto con l'Etf nell'ottobre dello scorso anno. Con questo accordo abbiamo raggiunto una posizione comune che ha migliorato la proposta iniziale della Commissione, e ha creato una reciproca soddisfazione delle parti sociali».

Un progetto di relazione sulla stessa proposta fu respinta prima della fine dell'ultima legislatura. A quel tempo la discussione fu molto controversa, che cosa è cambiato nel Parlamento euro-

peo da allora?

«Il cambiamento principale è stato che, dopo il rigetto da parte della Commissione per l'occupazione dello scorso anno, le parti sociali, vale a dire l'Ecsa e l'Etf, hanno deciso di sedersi insieme allo stesso tavolo, dopo ben otto anni di non dialogo e si è raggiunto un accordo comune che esprime un compromesso molto equilibrato tra gli interessi e le preoccupazioni degli armatori e quelli dei marittimi. Questo accordo sindacale è stato poi presentato al parlamento europeo e al Consiglio dei ministri e a tutte le istituzioni dell'Ue che hanno accolto con grande favore gli sforzi fatti per raggiungere un tale compromesso. Il risultato è stato percepito come un segnale molto importante e che non poteva essere ignorato dai responsabili politici europei. Inoltre, c'è da dire che il nuovo relatore ha giocato un ruolo davvero fondamentale: l'onorevole Morin-Chartier ha infatti immediatamente fatto suo l'accordo delle parti sociali. Ma poi ha anche avuto l'esperienza, e soprattutto l'autorità, di convincere i suoi colleghi a sostenerlo pienamente».

ADVANCING MARITIME LEADERSHIP

EUROPORT

exhibition for
maritime technology

3-6 November 2015
Ahoy Rotterdam



**Register now
for a free visit!**
[www.europort.nl/
registration](http://www.europort.nl/registration)

www.europort.nl

Get in touch with industry leaders from all over the world. Join one of the many conferences on this year's key exhibition themes: Ship efficiency, Technological leadership, New market opportunities and Human capital. For an updated programme and exhibitor list, please check www.europort.nl or download the Europort app.





Rimorchiatori Riuniti

L'aristocrazia del porto

D'altura o tra i moli, Gregorio Gavarone controlla coi cugini Dellepiane la più grande flotta del Mediterraneo. Ma ogni tanto, si trasforma in abile barman

di **ALBERTO QUARATI**, Genova

RIUNITI, è la parola che nel 1922 venne scelta per segnare l'alleanza tra le famiglie genovesi che gestivano nel porto i servizi di rimorchio. Da allora, non c'è nave che non entri o esca da qui, che non sia seguita dai mezzi marchiati dal simbolo RR, **Rimorchiatori Riuniti**. Le famiglie di riferimento della compagnia oggi sono i Gavarone e i Dellepiane. A Genova, la sede della Rimorchiatori Riuniti è in uno dei palazzi su Piazza Caricamento, facciata settecentesca sui portici di Sottoripa, luogo prima di fondaci, poi di scranni, oggi di ristoranti e piccoli negozi, **da sempre di affari, conciliaboli e patti**. Ma gli uffici operativi sono a Ponte Parodi, **nell'eterno cantiere dietro il vecchio Hennebique**. Dimessi, severi, in attesa di sapere se e quando saranno trasferiti nel risiko infinito del porto di Genova. I mezzi, arancione brillante, **sono schierati in ordinata attesa di fronte alla vecchia palazzina**.

Gregorio Gavarone, nato nel 1953, **è l'amministratore delegato della compagnia**. Anzi, della holding. Da lui stesso plasmata in oltre 30 anni, trasformata - insieme al cugino Giovanni Dellepiane - in un gruppo moderno, articolato, diversificato, **proprio negli anni in cui il porto di Genova tentava** - primo in Italia - un processo di modernizzazione ancora oggi lasciato a metà. Un nonno fra i fondatori del Genova, Consigliere di industrie società e industrie cittadine come Yarpa e Boero, Gavarone è spesso stato al centro delle operazioni di politica economica genovese, specie negli anni Duemila: in cordata per l'Ansaldo, **e prima ancora proprietario con i**

Dellepiane dell'Acquedotto De Ferrari Galliera poi venduto ad Acea. Ma l'imprenditore è prima e soprattutto un uomo di mare, alla guida del principale fornitore di servizi tecnico-nautici nel Mediterraneo, con 75 navi in 12 porti diversi, e una forza lavoro di quasi 700 persone.

E quale sarà il prossimo passo?

«Come sempre, ci stiamo guardando intorno. Le attività shipping sono state figlie di occasioni particolari, ma la mia famiglia è nel settore navale dalla metà dell'Ottocento, e credo che anche in questo settore rafforzeremo la presenza al momento più opportuno. Negli ultimi anni, le compagnie hanno lavorato soprattutto per mantenere sani i propri bilanci. Facile investire miliardi di dollari quando i noli sono ai massimi... paghiamo le conseguenze, tutti, ancora adesso, di queste politiche».

Però lo scorso anno avete compiuto un'operazione importante, come quella su Gesmar, da circa 35 milioni di euro.

«È stato proprio con l'acquisizione del 50% di questa compagnia, che ha base a Ravenna e offre servizi in molti porti del Mar Adriatico, che oggi possiamo dire di essere il primo operatore del Mediterraneo. Una mossa che deriva proprio dalla nostra politica. Proviamo a investire nei momenti di crisi. Abbiamo ottenuto la fiducia dei nostri interlocutori (la famiglia Vitiello, proprietaria di Gesmar, ndr): per le famiglie armatoriali, la compagnia non è semplicemente un asset, da vendere nel momento in cui da questo si è ri-

cavato il massimo del rendimento. Per noi l'industria è un tutt'uno con la nostra realtà».

La diversificazione è sempre stata una cifra della sua gestione. Oggi siete armatori di due portacontainer e una rinfusiera. Qual è il senso di queste operazioni?

«Nel caso delle attività non core, si tratta di un'attività essenzialmente speculativa».

Dove investirebbe adesso?

«Nel settore delle rinfuse. Essenzialmente per un motivo: i noli sono scesi troppo in basso, è evidente che dovremo aspettarci nell'arco di un tempo non lunghissimo una ripresa. Invece, a essere sincero, non tornerei a investire nel settore chimico, dove per anni siamo stati in pool con altre famiglie genovesi, nella società Euroceanica. A giochi conclusi, devo ammettere che quella è stata una scommessa sbagliata».

Come è nato il Gavarone capitano di industria?

«Diciamo che è nato dalla repulsione allo studio... Feci il mio esordio alla Banchemo Costa nei primi anni Settanta, avevo circa 20 anni. Cominciai dall'ufficio ricerche: un'attività un po' noiosa, ma che mi fu utilissima per avere una panoramica del settore. Successivamente passai agli altri uffici, diventando broker nel carico secco e poi nelle cisterne. Devo dire, con grandi soddisfazioni personali, e avendo l'opportunità di lavorare non per l'azienda di famiglia, ma costruendo la mia carriera all'esterno, con la possibilità a 25-25 anni di girare il mondo e conoscere i più importanti broker nel



settore. Fu negli anni Novanta che venni chiamato nell'azienda di famiglia, dall'allora amministratore delegato Pierluigi Solari. Comincia a lavorare per modernizzare l'azienda, e cominciammo nel 1987 a investire nel settore offshore, appannaggio fino a quel momento delle compagnie del Nord Europa, norvegesi in particolare. Finarge, compagnia mediterranea nel settore offshore, fu guardata come un fenomeno un po' atipico».

Vantaggi e svantaggi di essere Gregorio Gavarone.

«Sicuramente, per certi versi ho avuto una vita "facile". Quando sono entrato in Banchemo Costa, si sapeva chi ero, il mio cognome era una garanzia. Il mio curriculum non è stato selezionato in mezzo a tanti altri. Gli svantaggi: essendo cresciuto in un contesto privilegiato, tutti ovviamente da te si sono sempre aspettati il massimo».

Avrebbe fatto un altro lavoro?

«Difficilmente riesco a vedermi fuori da questo settore. Ecco, in realtà avrei un piccolo sogno. Vorrei vedere a Genova un bel bar sul

mare, come non ne abbiamo, se escludiamo quelli con sedie, tavoli e portaceneri di plastica... Un bar sul mare, elegante, magari con una bella libreria fornita... Ecco, lì mi metterei dietro al bancone, a fare cocktail dal mattino al sei di sera. E sono anche bravo!».

Il suo nome è sempre, a torto o a ragione, menzionato nelle più importanti avventure imprenditoriali genovesi. Pochi sanno che Gavarone che si occupa anche di Onlus.

«Flying Angels: un'iniziativa di Massimo Pollio. Una Onlus che in sostanza paga i biglietti aerei per le altre Onlus: quindi i voli per i bambini che hanno bisogno di operazioni urgenti, oppure dei medici che si devono recare a operare questi stessi bambini».

Il suo peggior difetto.

«Difetti? Non credo di averne... Scherzi a parte, mi posso forse rimproverare una certa rigidità di fondo, e una certa inflessibilità».

I suoi valori.

«Devo moltissimo a mio padre. Un imprenditore che ha ricostruito la

compagnia e la flotta, distrutte dopo la seconda guerra mondiale. L'educazione, il valore della parola. Per me una stretta di mano da questo punto di vista vale più di un contratto. Certo, da qui anche la mia rigidità, che con il tempo tuttavia si è un po' edulcorata».

Che cosa rappresenta per lei Genova?

«Rappresenta un motivo di grandissimo orgoglio, se penso a quello è stata in passato. La città che vediamo nei vecchi libri, fino alla guerra. Oggi Genova sappiamo bene che è in declino, ma non è solo la questione del degrado urbano. Sento che oggi manca l'accordo fruttuoso che un tempo era presente tra la politica e l'imprenditoria. Del resto le indecisioni pesano: non penso solo alle grandi questioni strategiche, i lavori del Terzo valico che partono oppure no, e così via. No, anche nelle piccole cose abbiamo una politica sempre più bloccata. Questo ufficio è a Caricamento: tutte le mattine abbiamo sotto gli occhi un mercato abusivo. Davvero per sgombrarlo il Comune ha bisogno di una maggioranza dell'80% per fare questo?»

La sua famiglia.

«Ho tre figli, e vanno tutti d'accordo. Questo penso sia il risultato di cui essere maggiormente orgogliosi: penso che un po' sarà anche merito mio! Hanno studiato tutte e tre -e nemmeno ho preteso lo facessero, uno di loro è in azienda, mentre gli altri due hanno deciso di lavorare fuori, e sono in giro per il mondo. Mia moglie invece non lavora in azienda, ma è una fotografa professionista. Anche se i figli sono lontani, siamo una famiglia molto unita».

I suoi hobby?

«Mi piace molto andare in barca, sin da ragazzo».

Quindi avrà un bella barca a vela...

«L'ho venduta, ahimè! Però ogni tanto, quando qualche amico partecipa alle regate, vengo arruolato in equipaggio».

Ruolo?

«Ho quasi sempre fatto il tailer, ed è quello che piace».

L'armatore che ammira di più.

«Ho una grandissima ammirazione per gli armatori greci, quelli di tradizione».



RIMORCHIATORI RIUNITI scheda della società

Rimorchiatori Riuniti è stata fondata nel 1922 per gestire i servizi di rimorchio all'interno del porto commerciale di Genova. **Dopo un'esperienza pluriennale in questo settore, la compagnia ha deciso di espandere la propria strategia e costituire una società operativa nel rimorchio d'altura.**

Nel 1981 cominciò dunque la sfida della Finarge Armamento Genovese: **sei anni dopo si pervenne alla creazione della società a responsabilità limitata Rimorchiatori Riuniti Porto di Genova**, nel quale venne concentrato il business storico.

Una nuova società venne istituita nel 1996 a seguito dell'ottenimento della licenza per operare tre rimorchiatori nel porto di Salerno. **Proprio in questi anni, Rimorchiatori Riuniti ha esteso la propria attività ad altri settori dell'economia marittima.**

È del 2002 l'ordine, in un primario cantiere europeo, di due unità portacontainer da 2.500 teu ciascuna. Nel 2007, **la compagnia vince la gara internazionale per l'acquisto della società pubblica**

Tug Malta, che fornisce i servizi di rimorchio nel porto dell'isola mediterranea. **Allo scorso anno risale invece l'acquisto della Gesmar, il primo operatore nel settore dei rimorchiatori in Mar Adriatico.**

Al momento il gruppo rappresenta il più grande operatore di questo settore, **e sicuramente uno dei primi nel Mar Mediterraneo.**

Complessivamente, la flotta di Rr, tra unità portuali e d'altura, è costituita da 62 unità, **con un'età media inferiore ai 10 anni e con una potenza tra 1.100 e 8.200 bhp.** Inoltre, tre navi commerciali sono impiegate nel mercato del trasporto rinfuse secche e container.

Il gruppo controlla anche Crystal Pool, **società fondata nel 2009 per offrire ad armatori terzi e alla stessa flotta di Rimorchiatori Riuniti un servizio completo di gestione nave.** Oltre ai settori rinfusiero, cisterniero e container, la società può offrire conoscenze specifiche e esperienze nella gestione di tonnellaggio specializzato, **come unità chimiche e offshore.**



«Tornare in Italia? Una scelta d'amore»

Mariella Bottiglieri è l'armatrice più importante del Paese. Non nasconde l'ambizione, e canta U2 o Coldplay portando i bambini a scuola

di **BIANCA D'ANTONIO**, Napoli

È SICURA di sé, d'altronde lo è sempre stata fin dai suoi primi esordi nel mondo dello shipping. Figlia d'arte, come si suol dire, per far parte di una famiglia dalle antiche tradizioni armatoriali, **Mariella Bottiglieri è oggi amministratore delegato e chartering manager della Giuseppe Bottiglieri Shipping Company**, una società che opera nei settori del dry e del wet. Formatasi a Londra presso la multinazionale di brokeraggio Clarkson, si è subito imposta per la sua sicurezza e la sua professionalità, ha ricoperto numerose cariche quali la vicepresidenza con delega all'internazionalizzazione del gruppo giovani imprenditori dell'Unione industriali di Napoli, rappresentante per l'Italia in seno a Bimco e nell'UK P&I Defence Club, membro del consiglio direttivo del gruppo giovani armatori - e potremmo continuare - **ha collezionato riconoscimenti in un campo tradizionalmente occupato da maschi**. Qualcuno le rimprovera di essere troppo perfetta, attenta a mostrare il meglio di sé a scapito della spontaneità, ma lei non se ne cura, va avanti per la sua strada, sa che il rispetto e la considerazione nel suo settore li si conquista soltanto dimostrando di essere capaci e professionali.

Al recente Mareforum ha affermato che le famiglie armatoriali devono modificarsi per poter sopravvivere alla crisi: come le immagina nel futuro? E pensa che proprio la loro storia e tradizione siano state in qualche modo la causa della mancata capacità di reagire ad una crisi così lunga e profonda?

«Tutt'altro: penso che proprio le caratteristiche fondamentali del

family business abbiano consentito alle aziende armatoriali italiane (tipicamente a conduzione familiare) di sopravvivere alla crisi. A differenza delle aziende quotate - infatti - un'azienda familiare ha la facoltà di decidere di non distribuire dividendi, trattenendoli in azienda per poter fronteggiare periodi di crisi. È esattamente quello che le aziende italiane a conduzione familiare hanno fatto, non solo nello shipping, ma in generale in tutti i settori industriali, dal momento che oltre il 90% (fonte Confindustria) delle aziende italiane è a carattere familiare».

Che ne pensa dei fondi e del loro ruolo nelle aziende armatoriali a carattere familiare?

«Le aziende familiari hanno come scopo la trasmissione del business alla generazione successiva. Agli hedge fund interessa invece il ritorno sull'investimento nel lasso di tempo di due anni. Non credo sia un matrimonio felice, almeno non nelle percentuali di apertura al capitale che si sono viste».

La sua compagnia ha sempre operato prevalentemente nel carico secco, dovrebbe cambiare secondo lei? E come? In questo momento state ancora investendo?

«La nostra società risale al 1850 e ha sempre operato solo con navi da carico secco fino al 2002, quando abbiamo diversificato entrando nel settore petrolifero. Attualmente operiamo su entrambi i mercati: secco e liquido e non abbiamo investimenti in corso, dal momento che la nostra flotta è particolarmente giovane».

Suo padre è alla guida di un'azienda familiare composta da tutte donne, due sorelle oltre sua madre: la definirei un'azienda al femminile. Secondo lei ci soffre un po' o si considera beato tra le donne?

«Come ho già detto, l'interesse dell'azienda familiare è la trasmissione della stessa alla generazione successiva, ma - aggiungo - a patto che la generazione successiva abbia le caratteristiche e le competenze adatte a ricevere e a gestire l'azienda. Ciò che importa è che la generazione futura sia capace di preservare e espandere l'attività. Il sesso poco conta, e fortunatamente in casa nostra contano solo le competenze».

Lei è amministratore delegato della sua compagnia, un ruolo che le ha conferito suo padre, come vive questa carica e questa responsabilità?

«La nomina degli amministratori - sia quella data a me che successivamente alle mie sorelle - è stata conferita dall'assemblea dei soci. È un ruolo che reca con sé oneri e onori, nonché foriero di numerosi doveri e responsabilità, ma tutti vissuti serenamente nel conseguimento del bene comune: preservare l'azienda».

Fare l'armatrice è sempre stato il sogno della sua vita oppure l'ha vissuto e lo vive come un lavoro inevitabile?

«Tutti noi - a prescindere dal tipo di lavoro svolto - trascorriamo probabilmente più ore in ufficio che a casa: sarebbe molto triste svolgere un lavoro che non piace, un lavoro "inevitabile". Fortunata-

mente io amo il mio lavoro».

Da piccola cosa sognava di fare?

«Non ho paura di sembrare banale, ma volevo lavorare con mio padre».

Lei ha certamente bruciato le tappe: ha iniziato a lavorare e occupare un ruolo importante già giovanissima, si è laureata presto, si è sposata presto e ha avuto due figli ancora giovane: ha dei rimpianti?

«No. È vero, mi sono laureata molto presto e ho avuto modo di lavorare per una multinazionale prima di entrare nell'azienda di famiglia. Mi sono sposata a 30 anni (quindi non proprio giovanissima) e due anni dopo ero mamma di una femminuccia e di un maschietto. Non ho rimpianti, ma se proprio dovessi cercarne uno, direi che, se tornassi indietro, frequenterei un'Università britannica o americana. Dopo la laurea, ho conseguito dei master all'estero e mi sono resa conto che il metodo universitario italiano era diverso da quello anglosassone».

Dicono di lei che sia bella, brava, intelligente, elegante, che parli un inglese perfetto, che abbia una disinvolta arte oratoria, che ami stare in posti di primo piano dove per la maggior parte si vedono uomini: non si è mai sentita in imbarazzo?

«Non posso essere io a giudicare la mia bellezza, bravura, intelligenza o eleganza, lascio che siano gli altri a giudicare questi aspetti. Posso, però, confermare di essere padrona della lingua inglese, imprescindibile strumento di lavoro e di comunicazione nello shipping. Sui posti in primo piano posso solo commentare che non li ricopro "per amore", bensì perché mi viene richiesto, da parte del mio lavoro e cerco di svolgerli con serietà e professionalità. È vero, tuttavia, che accanto a me è raro trovare sedute altre donne, ma questo dipende semplicemente dal fatto che la quota rosa fatica a farsi strada in un mondo, quello dello shipping, tradizionalmente maschile. Recentemente però noto più donne ai vertici. In ogni caso, a rischio di ripetermi, credo che la differenza sia fatta dalle competenze e non dal genere sessuale. Pertanto, ciò che causa imbarazzo - a mio parere - è una frase sbagliata, un'idea sbagliata, non l'indossare una gonna ad un tavolo di uomini».



La descrivono anche come una donna ambiziosa che ha già ricoperto cariche importanti, dove vuole arrivare?

«Sallustio diceva che "l'ambizione, tra tutti i vizi umani, è quella che assomiglia maggiormente a una virtù". Credo che l'ambizione conti, ma che le competenze contino di più. Indubbiamente mi è stato chiesto di ricoprire alcune posizioni prestigiose ma la mia priorità resta la gestione dell'azienda di famiglia».

Che rapporti ha con le sue colleghe donne? E con i colleghi?

«Con tutto il dovuto rispetto per i colleghi uomini, ritengo che le donne siano multitasking per natura, pertanto hanno tutto il mio rispetto e la mia solidarietà. Specialmente le "working mums", come me e come le mie sorelle. Quando Alessandra, Manuela e io siamo diventate mamme, abbiamo capito l'importanza del termine "flessibilità", una parola molto in voga, ma scarsamente applicata, soprattutto in Italia. Abbiamo, quindi, introdotto per le donne-mamme che lavorano con noi in azienda, orari flessibili e una nursery aziendale. Si tratta di due concetti che in Nord Europa sono considerati normalità, ma che da noi - purtroppo - stentano ancora a decollare».

Si è mai sentita penalizzata perché donna? E quanto conta la competizione?

«Sicuramente c'è ancora, nello

shipping, nelle associazioni di categoria e nel mondo del lavoro più in generale, un glass ceiling che le donne, in quanto donne, non riescono a sfondare. Tuttavia per me non conta solo la competizione, che comunque deve esserci a patto che sia leale, ma la competenza».

Nella sua azienda, proprio perché donna e madre, ha adottato una politica di particolare attenzione verso la famiglia concedendo che moglie e figli possano raggiungere i mariti sulle navi interrompendo periodi troppo lunghi lontani da casa: ha intenzione di introdurre qualche altro benefit?

«Quello menzionato fu un benefit agli equipaggi, mentre per le donne-madri che lavorano in azienda abbiamo introdotto, come già detto, orari flessibili e una nursery aziendale».

Mi sembra che suo marito faccia il broker, com'è il vostro rapporto in ambito lavorativo?

«Mio marito è uno dei direttori di Clarksons, la più grande multinazionale di brokeraggio marittimo. L'aver un background molto simile aiuta a comprendersi molto più facilmente sulle tante tematiche di un lavoro, quello di entrambi, che non conosce orari standard d'ufficio. Ho la fortuna di avere un marito che mi completa».

Chi cucina a casa?

«Decisamente io!»

Come trascorre il suo tempo libero e quali sono i suoi interessi?

«Tutto il tempo che non dedico all'azienda va ai miei due figli e a mio marito».

È sportiva?

«Purtroppo no...».

Ama il teatro, la musica e quale?

«Amo il teatro, amo l'opera e amo la musica, tutte passioni che prima di diventare mamma coltivavo con discreta frequenza, ma a cui purtroppo ora non riesco a dedicare molto tempo. U2 e Coldplay sono i gruppi che preferisco e ascoltiamo la loro musica in macchina al mattino accompagnando i bimbi a scuola».

Le piace leggere e che tipo di libri preferisce?

«La lettura è una delle altre mie passioni, cui, però, posso dedicarmi solo nei viaggi in aereo. È proprio durante i vari voli degli ultimi anni che mi ha fatto compa-

gnia il Commissario Ricciardi, il quale, grazie alla penna dell'amico Maurizio De Giovanni, mi riporta con il cuore a Napoli. Nell'attesa delle prossime avventure di Ricciardi, ho recentemente seguito le vicende di Elena e Lila della serie "L'amica geniale" della Ferrante».

Lei è vissuta per lungo tempo a Londra, come mai la decisione di tornare a Napoli?

«Per amore di mio padre e dell'azienda di famiglia».

Come definirebbe Mariella Bottiglieri?

«Una donna tenace».

Quali i suoi pregi?

«Sono una persona pratica e concreta, non amo i giri di parole. Sono consapevole delle mie doti e dei miei limiti. Mi ritengo una persona organizzata».

E i difetti?

«Tendo a essere perfezionista, anche quando non è necessario».

C'è un'armatrice che lei ammira in maniera particolare?

«Ce n'è più di una: Angeliki Frangou, Athina Martinos, Angela Chao».

E l'armatore?

«Aristotele Onassis».

Quale il suo mito di donna?

«Dipende dal contesto, l'eleganza di Audrey Hepburn, la grinta di Emma Marcegaglia».

Che cosa sogna per i suoi figli? Per loro pensa ad un futuro in Italia o no?

«I miei figli sono la mia ragione di vita. Saranno loro a scegliere la propria strada: immagino che sarà una strada che li condurrà all'estero, ma - mi auguro - passando per l'Italia».

Auspicherebbe la presenza di una donna ai vertici dello shipping, dal ministero a Confindustria o in altri organismi: chi ci vedrebbe?

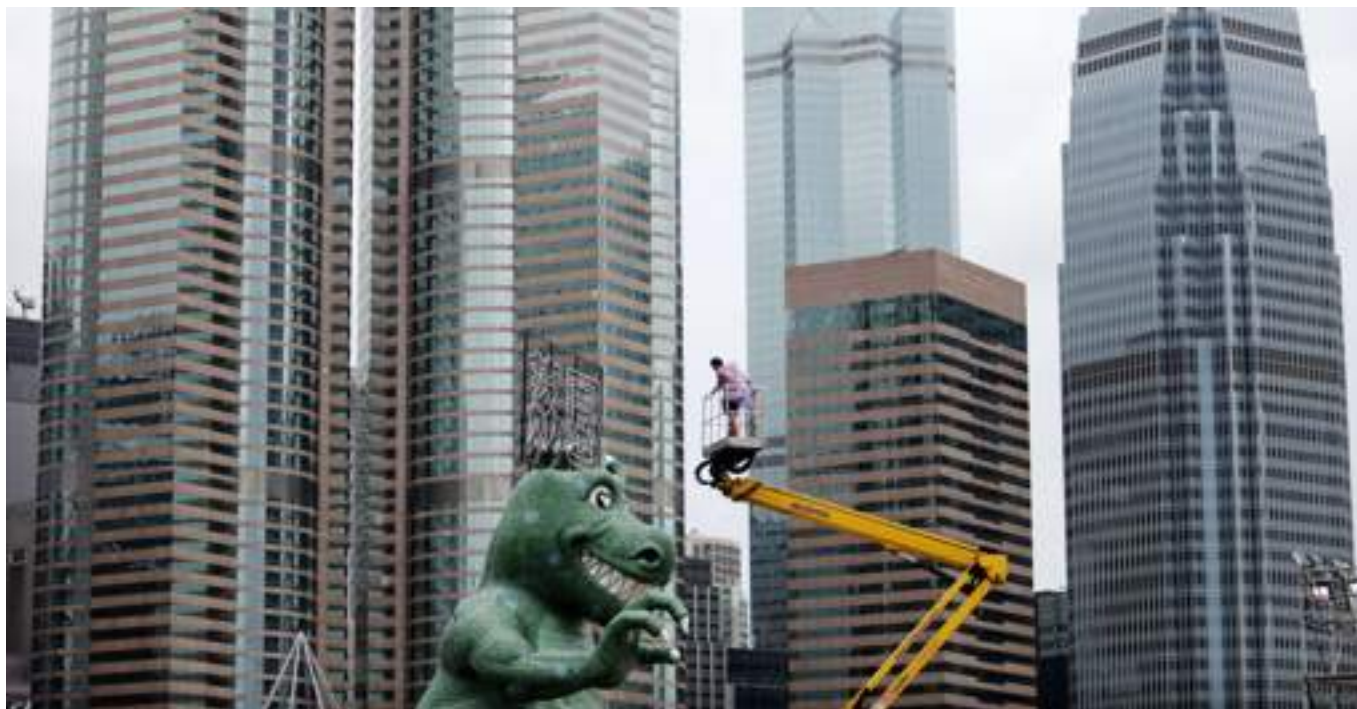
«Assolutamente sì, credo che i tempi siano maturi».



GIUSEPPE BOTTIGLIERI scheda della società

La Giuseppe Bottiglieri Shipping Company è una società armatoriale di antiche origini: la prima impresa di famiglia fu infatti avviata a Torre del Greco, oltre 150 anni fa, dal capitano Giovanni Bottiglieri, **bisnonno del comandante Giuseppe Bottiglieri**, che oggi la guida coniugando tradizione e modernità. In questo compito è affiancato dalla moglie Ghetty e dalle figlie Mariella, Alessandra e Manuela, **che rappresentano la sesta generazione della famiglia**. La storia della famiglia Bottiglieri si dipana parallelamente agli eventi geopolitici più importanti, nonché spesso drammatici, **come nel caso dei grandi conflitti bellici mondiali del XX secolo**, e comunque sempre affrontati con grande coraggio imprenditoriale.

Nel febbraio 2005 si procede a una ristrutturazione aziendale: mentre la Bottiglieri di Navigazione, con le unità dry cargo, resta all'altro gruppo familiare, la flotta tanker viene rilevata da Giuseppe Bottiglieri, **che ne diventa l'esclusivo proprietario attraverso le sue società Giuseppe Bottiglieri di Navigazione e Giuseppe Bottiglieri Shipping Company**. La Giuseppe Bottiglieri Shipping Company opera sia nel trasporto di prodotti petroliferi, con le tanker di proprietà, **sia in quello del carico secco per il quale dispone di 37 portarinfuse della classe Post Panamax, Panamax, Kamsarmax e Capesize**. La società è inoltre attiva in qualità di operatore con una serie di contratti di tipo Coa (**Contract of Affreightment**).



Alpegest, la logistica italiana cresce in Cina

La società di *groupage* vicentina apre la sede di Hong Kong: «Siamo interessati all'espansione del settore crociere»

di STEFANO PAMPURO, Barcellona

L'AGENZIA inglese Drewry ha registrato nell'ultimo semestre un differenziale nel volume container tra i porti del Mediterraneo europeo la North Range di 2,1 punti percentuali in più rispetto al semestre precedente.

Anche i porti cinesi stanno imparando velocemente dagli errori del passato, **tornando a investire sul fluviale e registrando una movimentazione di merci pari a 650,8 milioni di tonnellate nel mese di aprile.**

Un settore che invece è ancora ottimamente posizionato nella graduatoria mondiale è quello crocieristico, e proprio nello stesso bacino, quello Mediterraneo, si trovano due colossi ricettivi da 2,5 milioni di passeggeri annui: Barcellona (sesto posto) e Civitavecchia (**settimo posto**).

Questo business vacanziero richiede una struttura logistica estremamente complessa, in

grado di rifornire giganti da oltre 100 mila tonnellate di stazza lorda e con capienza di oltre 4.000 passeggeri, vere e proprie città galleggianti.

Quest'estate, nei tre mesi tra giugno e agosto sono in programma 366 crociere solo nel Mar Mediterraneo.

Per sostenere numeri così elevati le compagnie armatrici si avvalgono di diversi fornitori nazionali, come Alpegest, un global supplier italiano appartenente alla holding Alpe Group, che opera da diversi decenni nel campo della logistica e delle forniture energetiche, **e ad oggi rappresenta una delle poche realtà italiane in salute a competere dentro e fuori i confini nazionali.**

Il loro responsabile alle vendite Pierpaolo Bovi si trova nella filiale di Civitavecchia normalmente, **ma oggi risponde al MediTelegraph da Hong Kong**, visti gli im-

pegni causati dalla nuova apertura dell'ufficio nell'ex colonia britannica.

Se dovesse raccontare la vostra azienda a un cliente straniero, che termini userebbe?

«Direi che siamo una realtà affermata da diversi decenni, con una storia alle spalle che lo conferma. Noi come Alpegest ci occupiamo prevalentemente di *groupage*, forniture di prodotto di ogni tipo, anche se siamo specializzati in quelle agroalimentari per le navi da crociere. Questo in effetti è il nostro core business, quello in cui crediamo e puntiamo maggiormente, anche se ci occupiamo di forniture alla NATO e alle piattaforme petrolifere nell'Adriatico».

Come nasce Alpegest?

«Alpegest ha un'esperienza pluridecennale nel settore della logi-

stica, tuttavia solo negli ultimi anni ci siamo, per così dire, aperti allo shipping. La nostra sede centrale si trova in provincia di Vicenza, ma abbiamo deciso di aprirne una operativa a Genova per essere presenti nel principale hub portuale italiano. Di recente abbiamo anche aperto una filiale a Civitavecchia e una a Padova».

Perché Civitavecchia e Padova?

«Perché sono i due porti italiani tra i più grandi nel Mediterraneo come traffico crocieristico. Civitavecchia è il porto di Roma, e Padova è a pochi chilometri da Venezia. Questi due attracchi sono tappa fissa delle principali compagnie crocieristiche. Noi le serviamo tutte, in momenti diversi magari, ma abbiamo lavorato con ciascuna di loro. Attualmente stiamo gestendo parte del food & beverage per conto della Msc, e il picco del lavoro sarà proprio tra un mese o due».

rare diciamo. Mi ha chiesto dei riconoscimenti, noi possiamo es-



sere molto soddisfatti di appartenere alla Marine Hotel Association, che è la più importante associazione internazionale di fornitori crocieristici, in Italia invece l'Anpan».

Le vorrei porre una domanda



Qual è il vostro ruolo tra il cliente e i fornitori?

«Noi gestiamo l'intera supply chain per conto del cliente dalla A alla Z. In pratica utilizziamo i magazzini come piattaforme di rifornimento per i porti, e contiamo su una flotta di 150 mezzi frigo. Tra l'altro per il porto di Genova ci avvaliamo di un ulteriore magazzino in provincia di Alessandria».

Attualmente siete tra i consolidatori tra i più importanti in Italia e Europa per quanto riguarda il settore navale. Come avete superato la crisi e qual è stato il vostro riconoscimento internazionale?

«La crisi sicuramente ha danneggiato il settore crocieristico in maniera drammatica e durevole dal 2009 in poi, e quindi di riflesso anche noi. Da un paio di anni abbiamo notato una sostanziale ripresa, il mercato si è rimesso a gi-

adesso, che rivolgo a tutti i suoi colleghi quando li intervisto, e che visto il brutto momento economico soprattutto per i giovani credo meriti una particolare attenzione.

«Prego».

Vorrei che mi parlasse del personale della vostra azienda, l'età media di chi vi lavora, la vostra politica di assunzioni.

«Sì, noi siamo un'azienda mediamente molto giovane. Diciamo che l'età media potrebbe aggirarsi attorno ai 30 anni più o meno. Abbiamo persone comunque di esperienza, perché sono indispensabili, come per esempio il nostro responsabile vendite di Genova, che tra l'altro ha lavorato a lungo sulle navi nel dipartimento Hotel. Poi ultimamente abbiamo assunto neo laureati in economia marittima perché cre-

diamo che per il nostro business sia la più coerente. Infine ab-

biamo mandato da pochissimo un ragazzo appena entrato in squadra nella sede di Hong Kong, e ci sta dando un grande contributo».

Appunto, tornando ai vostri piani di crescita, lo scorso anno avete aperto un ufficio a Hong Kong, ma ne vuole parlare?

«Abbiamo ritenuto doveroso guardare al mercato asiatico con ottimismo e speranza perché rappresenta a tutti gli effetti il presente e certamente il futuro. Abbiamo avuto questa idea nel 2010 ma ci sono voluti un paio di anni per poterla realizzare. A oggi vi lavorano un impiegato del posto e un nostro ragazzo fresco fresco di un periodo di studio a Chengdu».

Si sente che tutte le grandi società spostano i loro uffici a Singapore, Shanghai, Hong Kong. Ma non si sta saturando il mercato?

«Il mercato asiatico, per la porzione a cui ambisce una società di medie dimensioni come la nostra, è praticamente inesauribile perché continua a espandersi. Il made in Italy tira ancora molto forte e avere un ufficio commerciale alla porta della Cina è indispensabile. Recentemente l'amministratore delegato di Costa Crociere, Michael Thamm, non ha escluso che la compagnia si potrà espandere anche nel mercato indiano. Il mercato asiatico per quanto riguarda le crociere non è più una novità da almeno sei o sette anni. Mi pare che Costa voglia spostare una terza nave lungo i suoi itinerari nel Mar Giallo. Noi provvediamo a fornire prodotti alimentari ovunque questi siano richiesti, sfruttando le nostre competenze e avvalendoci dei trasporti via mare scegliendo tra i più convenienti».

Pesca, l'industria dimezzata

di **STEFANO PAMPURO**, Barcellona

SE I POPOLI che abitavano le sponde del Mediterraneo 2.000 anni fa potessero vedere lo stato in cui verte il settore ittico oggi, **probabilmente non ci crederebbero**. Dalla fine della seconda guerra mondiale a oggi, praticamente tutti i settori dell'economia hanno conosciuto unicamente una curva ascendente. Mentre l'Unione europea si formava a colpi di trattati e convenzioni, **il settore privato si gonfiava a dismisura abbracciando una globalizzazione che per la prima volta contava su un periodo duraturo di pace**. Nell'ultimo mezzo secolo la pesca è stato l'unico settore economico che dopo una notevole impennata, **si è caratterizzato per una decrescita inarrestabile**. Dagli anni Ottanta in avanti ogni indice ittico si è drasticamente dimezzato: dal volume di pescato, al tonnellaggio di pescherecci fino al numero della manodopera, e questo ha caratterizzato tutti i 27 paesi Ue (**compresi i tre senza sbocco al mare**). Per comprendere meglio questo fenomeno è opportuno fare le dovute considerazioni. Prima di tutto bisogna leggere la situazione in una chiave globale, laddove un chilo di pesce pescato nel mare del Nord impiega lo stesso tempo ad arrivare in un mercato di Valencia che un chilo di pesce pescato nella Comunidad Valenciana, **e acquistare un container refrigerato di tonno nello stretto di Malacca è più economico che lo stesso quantitativo pescato al largo della Corsica**, viene da parlare di competitività impraticabile. Va poi considerato che le riserve ittiche non sono inesauribili, anzi uno sfruttamento selvaggio degli stock di pesce insieme a un inquinamento crescente, **non fanno che complicare il rigenerarsi dei vivai**. Se si comparano i dati relativi al settore ittico degli ultimi 50 anni, **le considerazioni che se ne traggono sono tra-**

giche. Nel 2014, i 27 paesi della Ue hanno prodotto 6,37 milioni di tonnellate di pescato, **il 34,2% in meno rispetto al 1995**, questo dovuto senza dubbio a una riduzione della flotta di navi da pesca che ha coinvolto principalmente gli stati mediterranei. Basti pensare che nel 2000 Italia e Spagna disponevano rispettivamente di 17.369 e 16.678 imbarcazioni, e nel 2011 di soli 13.199 e 10.678 pescherecci; nel solo Mar Mediterraneo, **nell'ultimo decennio, se ne sono resi inattivi circa 6.000**. Ma i dati che impressionano maggiormente sono quelli legati agli uomini che vivono della pesca: nel 1970 in Italia c'erano 65.000 pescatori, nel 1990 erano diventati 42.429, **fino a ridursi drasticamente a 25.918 due anni fa**. La Spagna addirittura nello stesso arco temporale è passata da 124.027 pescatori a 42.075. L'unico ambito ittico a mostrare segni di crescita è stato quello dell'acquacoltura, (peschiere, vivai) **che dagli anni Settanta ha triplicato i suoi volumi di produzione**.

ATLANTICO E MEDITERRANEO

La vera crisi del settore affligge tuttavia il Mar Mediterraneo più dell'Oceano Atlantico. **Fattori naturali e organizzativi forniscono ai Paesi settentrionali dell'Unione una marcia in più**. Germania, Danimarca, Regno Unito, Olanda e Svezia producono da soli il 65,3% del pescato totale Ue. Lo scorso maggio il Commissario europeo per gli Affari marittimi e la pesca, **Karmenu Vella**, ha comunicato i progressi delle aree settentrionali, dove è stato possibile incrementare le catture contribuendo in questo modo a migliorare la situazione delle comunità costiere. **È nel Mediterraneo invece che si presentano gravi problemi di sovrassfruttamento**. Nell'Atlantico nordorientale il bilancio è positivo, **dato che più del 50% delle attività di**



pesca nel 2014 era a livelli sostenibili rispetto al 2009, fra cui molti degli stock rilevanti dal punto di vista commerciale. I dati relativi agli stock ittici del Mediterraneo testimoniano una situazione pesantemente negativa: **il 93% degli stock valutati non è pescato in modo sostenibile**. Il Mar Nero è in una situazione simile, **dato che il 86% degli stock valutati è sovrassfruttato**.

POLITICHE EUROPEE

Il Trattato costitutivo della Comunità Europea, firmato a Roma il 25 marzo del 1957, stabilisce nell'articolo 32.1 riferendosi all'agricoltura che "il Mercato Comune appoggerà l'agricoltura e il commercio dei prodotti agricoli", intendendo con agricoli "i prodotti della terra, dell'allevamento, e della pesca". L'articolo 33 recita anche "incrementare la produzione, fomentando il progresso tecnico, lo sviluppo razionale e l'impiego (...) assicurando al consumatore forniture a prezzi ragionevoli". In definitiva l'Unione Europea si è impegnata in un doppio fronte: da una parte incontrare un equilibrio tra la capacità di pesca e le risorse disponibili,



dall'altra tenere in conto gli interessi socio economici delle persone che vivono del mare. Nel 2009 è entrato in vigore il FEP (Fondo Europeo della Pesca), creato come strumento di confronto tra i paesi dell'Unione, fissando nell'asse prioritario IV di aiutare le zone dipendenti della pesca, soggette a diminuzioni di entrate e dalla perdita di posti di lavoro. **A oggi le parole spese dalle alte cariche istituzionali di Bruxelles hanno solo rimarcato ulteriormente una situazione gravissima in cui vertono alcune comunità costiere italiane e limitrofe.** Il mestiere del pescatore è duro e sacrificato e la sua attività proporzionale al suo guadagno. Nel momento in cui si fatica a tirare avanti con la pesca, **conviene mollare tutto e dedicarsi ad altro.** Il problema a questo punto cessa di riguardare solo i valori del Pil nazionale, ma diventa locale, **dal momento che danneggia le strutture di interi borghi marinari da sempre fondati sul settore ittico.** A tal proposito nascono i Gac, ossia forme di partenariato a metà tra pubblico e privato che l'Unione Europea sostiene e finanzia col fine di valorizzare la pesca e

le aziende a livello locale. I Gac si convertono in organi capaci di proporre strategie di sviluppo per le zone di pesca costiera, **laddove Bruxelles non riesce più ad arrivare.** I Gac sono gli stessi a cui viene assegnato il compito di interpretare le problematiche locali, **cercando le strategie più idonee per risolverli.** I Gac in Italia sono attualmente 43, e hanno la facoltà di richiedere finanziamenti alla Commissione europea presentando un progetto. **Anche la Spagna e la Francia puntano molto sui gruppi di Azione Costiera,** e non mancano occasioni di incontro e cooperazione internazionale. All'inizio di maggio il Gac imperiese "Mare delle Alpi" si è incontrato a San Remo con il Gac "Nord Sardegna" per valorizzare il pesce povero nel nostro bacino e promuovere attività ittiche di vario tipo. Lo stesso Gruppo di azione costiera ligure si è recato in Spagna nell'ambito di un progetto battezzato "Pesca e turismo nel Mediterraneo - cooperazione con i Paesi del Mediterraneo", con il fine di ottimizzare anche in questa occasione l'ittiturismo e gli interscambi. La località scelta è stata la sede dei colleghi spagnoli ad Ametlla de Mar, **nel sud della Catalogna e a due passi dal delta del fiume Ebro.** In questo paese di 7.500 persone, il presidente Flag Pascual Chacon Sanchez e il direttore generale del ministero di Agricoltura e Pesca, Angela Seira Martin, **hanno stretto la mano ai componenti della delegazione italiana capitanata da Enrico Lupi, Augusto Comes e Barbara Esposito,** ribadendo l'impegno nel spianare la strada ad una serie di iniziative congiunte nella cornice della programmazione europea. I buoni propositi per rilanciare le aree costiere danneggiate dall'impoverimento del settore ittico ci sono tutti, **bisognerà aspettare per vedere se un coordinamento delle iniziative e dei finanziamenti proveniente dal basso sarà più efficace di quello piovuto finora dai piani alti di Bruxelles.** La prossima sfida sarà quella di far comprendere al presidente della Commissione Junker quanto il settore della pesca valga più che un semplice valore del pil dell'Unione, ma rappresenti invece un fattore chiave nell'identità culturale dei paesi mediterranei, **e che la sua tutela dovrà essere posta in cima alla lista delle priorità.**

POZZI ALLE BALEARI CAIRN SI ARRENDE

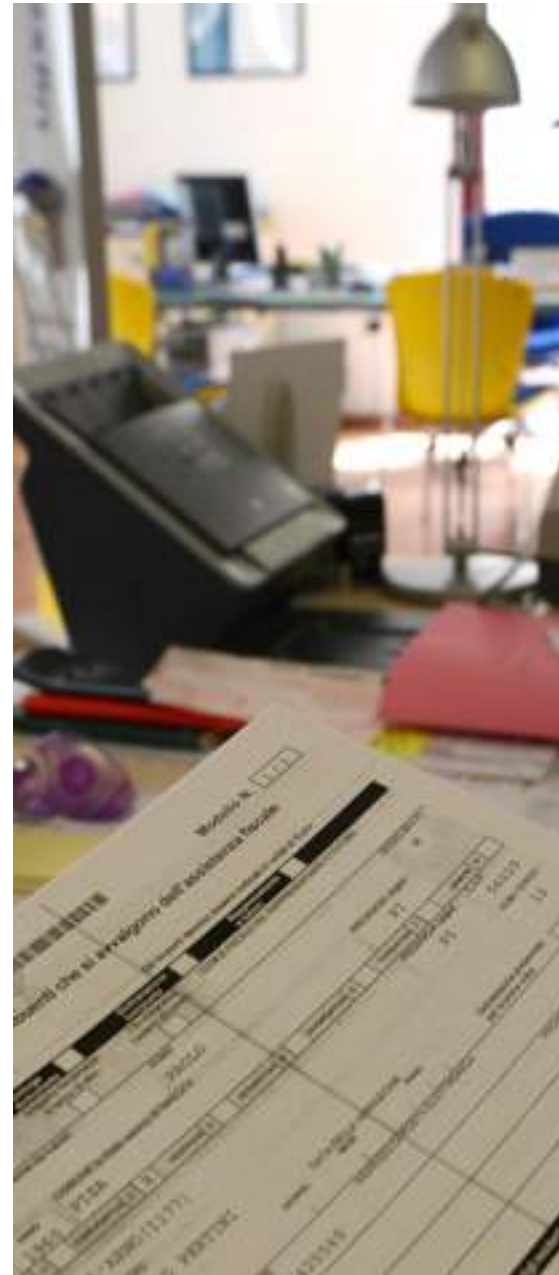
LA MULTINAZIONALE scozzese Cairn Energy ha comunicato al ministero dell'Industria che rinuncerà ai permessi ottenuti per lo scandaglio dei fondali marini nei pressi delle Baleari, **a meno di 60 chilometri da Ibiza.** La società di Edimburgo ha chiesto che venissero cancellati quei permessi giusto quando si era in attesa di una imminente decisione del ministero dell'Agricoltura e dell'ambiente riguardo la dichiarazione di impatto ambientale del progetto presentato. Cairn (**attraverso la filiale Capricorn Spain**) presenta la propria rinuncia, sebbene il piano fosse stato molto criticato dai tecnici del ministero per l'impatto negativo sulla fauna marina. Se si fosse dato il via libera, **il primo passo sarebbe stato infatti iniziare una campagna sismica traumatica per i fondali circostanti.** Cairn ha informato il ministero dell'Industria che ha intenzione di ritirarsi da quattro permessi di esplorazione nel golfo di Valencia, aggiungendo che la ragione della sua rinuncia deriva dalla mancanza di risposte dei ministeri coinvolti, e da un «**silenzio amministrativo**» che ha ritardato enormemente la vicenda. Di fronte a queste resistenze, **Cairn si è vista costretta a farsi da parte,** prevedendo tra l'altro un responso negativo sulla dichiarazione di impatto ambientale. I vertici del ministero dell'Industria erano a conoscenza della rinuncia già dal 3 maggio, **però non l'hanno comunicata all'Ambiente fino al 25 maggio,** aspettando il termine delle elezioni locali. Il piano per trovare petrolio aveva avuto un forte rovescio, dopo che un rapporto della direzione generale di Sostenibilità della costa e del mare sconsigliava di eseguire la campagna sismica per il "suo potenziale negativo sulla fauna marina".
S. Pa.

Il nuovo ravvedimento operoso

di **STEFANO BASSO*** e **DAVIDE BLEVE***, Genova

IL SISTEMA fiscale italiano è notoriamente caratterizzato dalla previsione di sanzioni estremamente elevate. **Se per un omesso o tardivo versamento il fisco può pretendere l'applicazione di una penale del 30%**, ben più salato è il conto che si può ricevere in caso di errori in dichiarazione. **In questa ipotesi le sanzioni applicabili variano dal 100% al 200% della maggiore imposta accertata.** Tenendo conto che le aziende si trovano quotidianamente a gestire fenomeni fiscali complessi, **è impossibile escludere che errori materiali o diverse interpretazioni della norma possano generare contestazioni in caso di verifica.** In un contesto così fortemente penalizzante ben si comprende l'importanza dei cosiddetti "strumenti deflattivi del contenzioso"; si tratta di meccanismi che, a fronte di un comportamento "virtuoso" del contribuente, consentono tra l'altro di ridurre le sanzioni applicabili in caso di errori. Uno degli strumenti più noti del nostro ordinamento, il ravvedimento operoso, **è stato oggetto di un recente rimodernamento introdotto con la Legge di Stabilità per il 2015 che ne amplia la portata e l'efficacia.** Le novità introdotte sono state peraltro oggetto di approfondimento in una circolare emanata dall'Agenzia delle Entrate nel mese di giugno. Tanto per iniziare, va ricordato che nella sua formulazione originaria, **il ravvedimento operoso consisteva nella possibilità di regolarizzare spontaneamente le violazioni tributarie prima che le stesse fossero constatate o che fossero iniziate ispezioni o verifiche di cui l'autore della violazione avesse avuto formale conoscenza.** Pur in assenza di attività di verifica il ravvedimento era comunque pre-

cluso trascorso il termine di un anno dalla commissione della violazione. Un primo elemento di novità introdotto dal recente intervento normativo è costituito proprio dall'ampliamento del limite temporale per potersi avvalere del ravvedimento che dal termine annuale originariamente previsto prevede ora una finestra temporale di quattro anni (**si parla infatti di "ravvedimento lungo"**) coincidente con i normali termini per l'accertamento da parte dell'amministrazione finanziaria. **La Legge di Stabilità ha inoltre profondamente modificato uno dei capisaldi dell'istituto,** rappresentato dalla spontaneità della rettifica, che comunque doveva sempre anticipare e mai seguire l'avvio di contestazioni da parte degli organi preposti. Dalla nuova formulazione della norma è stato del tutto eliminato l'ostacolo insormontabile dell'avvio di "accessi, ispezioni e verifiche" che - precedentemente, appunto - **impediva l'accesso al regime sanzionatorio mitigato e si è passati alla piena e libera possibilità di rimediare a errori od omissioni commesse anche dopo l'avvio di controlli fiscali.** Tale facoltà va incontro alla necessità del contribuente di non vivere più la verifica come elemento bloccante di qualsiasi possibilità di rettifica e rappresenta un passo in avanti verso una distensione dei rapporti Fisco-contribuente. **L'elemento chiave delle recenti modifiche è rappresentato dal nuovo ventaglio di strategie difensive a disposizione delle imprese nel caso di avvio di ispezioni o verifiche.** Va infatti considerato che nel vecchio regime, una volta che la verifica fosse stata avviata, il contribuente si trovava costretto ad aspettarne la conclusione e da quel momento poteva



Starting from 2015, the new reduced fines for the "

PARTICULARS OF THE CORRECTION

With 14 days from the deadline established for the payment

Within 30 days from the deadline established for payment

Within 90 days from the deadline established for payment, or from the deadline for the submission of the periodic declaration

Within 1 year from the deadline established for payment / within the deadline for the submission of the declaration for the tax year in which the violation was committed

Within 2 years from the deadline established for payment / within the deadline for submission of the declaration for the tax year after the year in which the violation was committed

Over 2 years after the deadline established for payment / after the deadline for submission for the tax year after the year in which the violation was committed



valutare - secondo un puro calcolo di convenienza matematica - **se accettare tutti i rilievi formulati o invece rimandarne la definizione a un secondo momento**, magari in sede di accertamento con adesione. Grazie al nuovo ravvedimento invece è possibile intervenire già in corso di verifica, **valutando di volta in volta la correttezza dei singoli rilievi**. A quel punto, è nelle mani del contribuente la possibilità di ricorrere immediatamente all'istituto del ravvedimento operoso, con sanzioni ridotte o addirittura

ridottissime, andando a recepire nella corrispondente dichiarazione dei redditi quei soli rilievi che si ritengono **"perdenti"**. E rimanendo invece a un secondo momento o in fase contenziosa tutti quelli che si ritengono **"vincenti"** o non fondati. Si tratta, in buona sostanza, **di un modo nuovo per affrontare le verifiche fiscali senza sentirsi necessariamente vincolati ad accettare tutte le contestazioni per poter ottenere il massimo beneficio in termini di sanzioni**.

**Sts Deloitte*



"voluntary correction" will come into effect as listed in the following table

REDUCTION IN FINES	FINE APPLIED IN CASE OF FAILURE TO PAY	FINE APPLIED IN CASE OF FALSE DECLARATION
	0,20% per day	
1/10	3,00%	
1/9	3,30%	11,11%
1/8	3,75%	12,5%
1/7	4,20%	14,29%
1/6	5,00%	16,66%



L'EVENTO ITALIANO DEL SETTORE MARITTIMO, LOGISTICO E PORTUALE

MAIN CONFERENCE & EXPO



genoa shipping week

GENOVA

14-20 SETTEMBRE 2015

www.gsweek.it

14 - 16 SETTEMBRE

Hosted special event promossi
da aziende e associazioni

16 - 17 SETTEMBRE

MED SECURITY SUMMIT
Future challenges for maritime
and port security

17 - 18 SETTEMBRE

Main Conferences & Expo
PORT&SHIPPINGTECH
Innovazione e cooperazione per lo sviluppo del
cluster marittimo del Mediterraneo

18 SETTEMBRE

Shipbrokers and Shipagents
Dinner

19 SETTEMBRE

Sailing Regatta

MAIN SPONSOR



GOLD SPONSOR



COMITATO PROMOTORE



ORGANIZZATO DA:



ClickutilityTeam

Tel: +39 010 42 171 01
info@gsweek.it

La tutela del credito del vettore

di **MARCO LENTI***, Milano

L'ART. 2761 1° comma del codice civile prevede che **"i crediti dipendenti dal contratto di trasporto e quelli per spese d'imposta anticipate dal vettore hanno privilegio sulle cose trasportate finché queste rimangono presso di lui"**. Tale privilegio, per effetto del richiamo alla disposizione dell'art. 2756 c.c., ha effetto anche **in pregiudizio dei terzi che hanno diritto sulla cosa** (cosa alquanto frequente nelle ipotesi in cui il creditore sia un vettore che ha ricevuto l'incarico da un soggetto diverso rispetto al proprietario delle cose trasportate), qualora il vettore che ha fatto le prestazioni o le spese sia in buona fede.

Alla luce di quanto previsto dal codice, i presupposti per l'esercizio del privilegio del vettore sono: **-che il vettore abbia un credito dipendente dal contratto di trasporto, ovvero un credito per trasporti eseguiti e non pagati; -che vi sia connessione tra le cose e il credito; -che il vettore mantenga la detenzione delle cose**. L'esercizio del privilegio consente al vettore che non venga pagato di far vendere le cose all'asta, ovvero se la cosa ha un prezzo di mercato, a mezzo di un commissionario nominato dal Tribunale (**art. 2797 c.c.**). Mentre il primo dei requisiti sopra menzionati non pone particolari questioni interpretative (il vettore, infatti, dovrà dimostrare di aver eseguito dei trasporti e di non aver ricevuto il corrispettivo), per gli altri la giurisprudenza ne ha chiarito portata e limiti. In particolare, per quanto riguarda la connessione tra le cose e il credito ci si è posti il problema se il privilegio speciale possa essere esercitato anche sulle cose attualmente detenute dal vettore, ancorché il credito si riferisca a trasporti eseguiti in precedenza. Su questo punto si è espressa una prima volta la Suprema Corte nel 2005 (Cass. 13905/2005) la quale ha stabilito che **"L'art. 2761 c.c. nell'accordare il privilegio al vettore esige soltanto che la causa del credito sia il trasporto e cioè che vi sia un rapporto di connessione tra le cose ed il credito, sì che tale privilegio è esercitabile anche su cose oggetto di un trasporto diverso da quello per cui è sorto il credito se i singoli trasporti costituiscono esecuzione di un unico contratto"**. È da notare che il principio in questione è

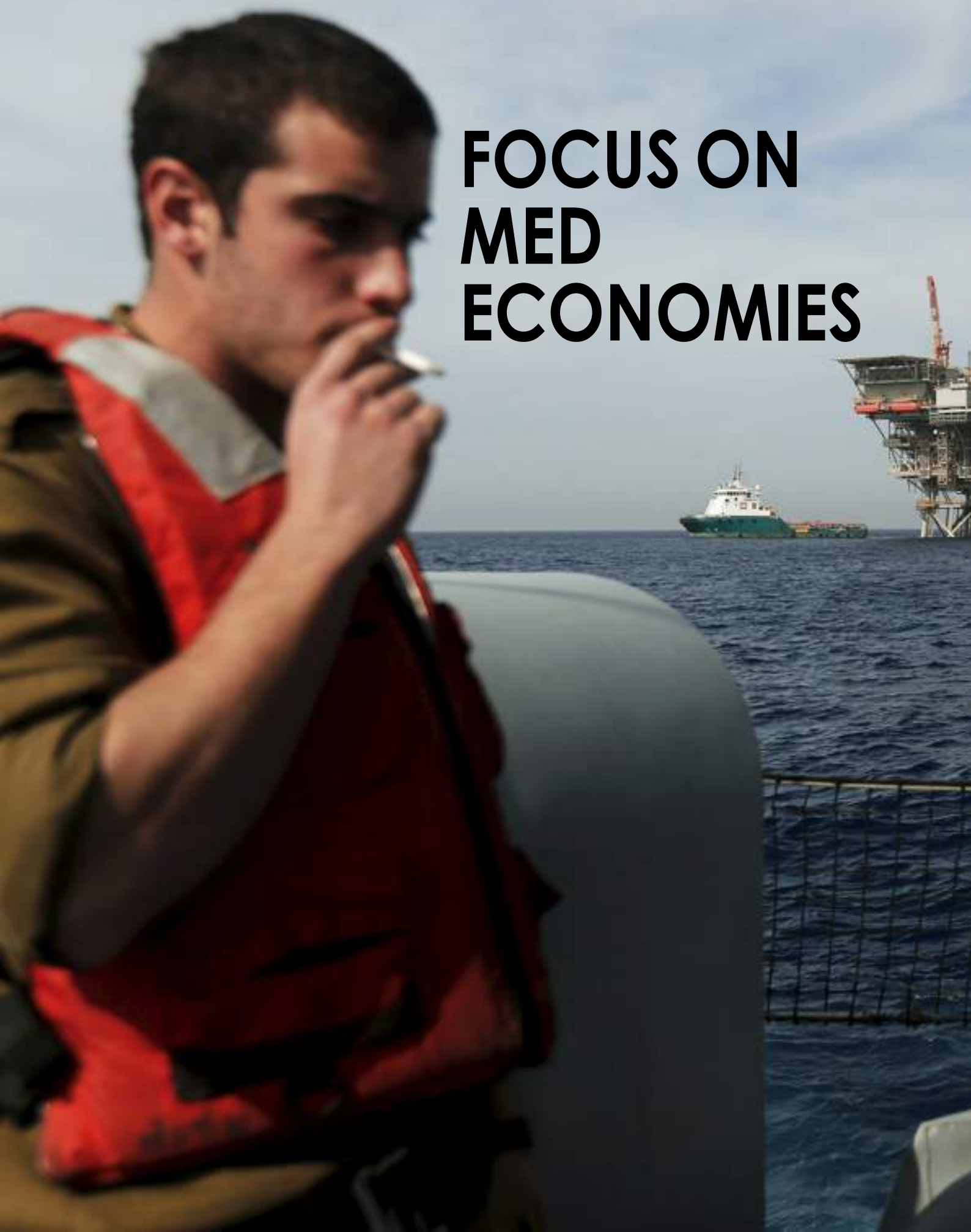
stato enunciato nel caso di un contratto di trasporto avente ad oggetto due soli trasporti. Il principio però è stato successivamente confermato da varie pronunce di merito, nonché nuovamente dalla Cassazione nel 2012 (Cass. 7159/2012), la quale ha stabilito che **"in tema di privilegio speciale per i crediti del vettore, l'art. 2761 c.c. richiede che la causa del credito sia il trasporto e che vi sia un rapporto di connessione tra le cose e il credito, sicché tale privilegio è esercitabile anche su cose oggetto di un trasporto diverso da quello per cui è sorto il credito, se i singoli trasporti costituiscono esecuzione di un unico contratto"**. Rispetto alla prima sentenza, questa, così come anche le pronunce di merito, sono intervenute a giudicare ipotesi in cui, sulla base dell'unico contratto di trasporto, erano stati eseguiti numerosi trasporti. Sulla base di tale interpretazione, ai vettori è stato riconosciuto il diritto di ritenere un quantitativo di cose corrispondente all'ammontare del suo credito per i vari trasporti eseguiti in precedenza e non pagati, e conseguentemente di far vendere le cose, ovvero di pretendere dai terzi il pagamento dei loro crediti sino a concorrenza del valore delle cose ritenute.

Per quanto riguarda il requisito della detenzione, la giurisprudenza sia della Cassazione (ancora Cass. 13905/2005) sia di merito ha chiarito come **sia sufficiente che il vettore mantenga la disponibilità delle cose in qualunque luogo di cui abbia la piena disponibilità, potendo detenerle direttamente o indirettamente, come nel caso in cui si avvalga di subvettori o depositari terzi**. In altri termini, perché vi sia la detenzione, occorre solo che le cose non siano ancora entrate nella disponibilità del destinatario. Infine si è detto all'inizio che il privilegio speciale del vettore può essere esercitato anche in pregiudizio dei terzi che vantano diritti sulla cosa, ancorché diversi rispetto a quelli in favore dei quali il vettore ha svolto la sua prestazione. L'opponibilità ai terzi del privilegio deriva dalla natura reale della garanzia riconosciuta dalla legge, che segue la cosa, indipendentemente dal fatto che essa di proprietà del debitore o di terzi. L'unico requisito posto dalla legge è che il vet-

tore sia in buona fede, la quale è stata identificata dalla giurisprudenza con **l'ignoranza del vettore/creditore non già del fatto che il debitore non abbia titolo a trasferire la proprietà delle cose, ma nel difetto dello stesso della capacità di affidare la cosa** (in questo senso si sono pronunciate diverse sentenze di merito). In applicazione di tale principio è stato stabilito come sia assolutamente irrilevante ai fini della buona fede del vettore il fatto che egli sapesse che sulle cose oggetto di ritenzione terzi avessero dei diritti, dal momento che il debitore (spedizioniere o vettore) che le aveva affidate al creditore le aveva a sua volta legittimamente ricevute dai terzi perché ne venisse curata la spedizione o il trasporto. In presenza di questi presupposti, il vettore può far vendere le cose oggetto di ritenzione attraverso una procedura semplificata prevista dall'art. 2797 c.c., o all'asta, ovvero a mezzo di un commissionario, senza necessità di ottenere un titolo (sia esso un decreto ingiuntivo o una sentenza di condanna) nei confronti del debitore. Inoltre, l'esercizio del privilegio nel rispetto dei citati presupposti consente al vettore di resistere vittoriosamente alle iniziative d'urgenza che spesso i terzi aventi diritto intentano allo scopo di ottenere una rapida riconsegna delle loro cose. L'unico rimedio a disposizione dei terzi è infatti quello di intentare un'opposizione alla vendita forzata (che dà luogo ad una causa di opposizione all'esecuzione), e, qualora abbiano necessità di ottenere la restituzione delle cose nelle more del citato giudizio, la prestazione di una cauzione in denaro o in titoli, in sostituzione delle cose. Infine è da notare che il privilegio in questione è opponibile anche in caso di fallimento del debitore, con la possibilità per il vettore di soddisfarsi sulla vendita delle cose trasportate di proprietà del debitore stesso con priorità rispetto ai creditori chirografari. La garanzia del credito offerta dal privilegio speciale, dunque, suggerisce l'opportunità per i vettori di stipulare contratti regolanti le loro prestazioni in favore dei committenti, onde poter beneficiare del diritto di ritenzione qualora detti committenti siano insolventi.

*Studio Legale Mordiglia

FOCUS ON MED ECONOMIES





Mediterraneo? C'è da scommetterci

Nonostante la situazione politica l'area attrae più investimenti della Cina. L'analisi di Ernst&Young

di **MARCO FROJO**, Milan

OGGI il Mediterraneo fa notizia per i disordini in Libia, **le difficoltà finanziarie della Grecia e i clandestini che sbarcano sulle coste dell'Italia**. In un futuro non troppo lontano però questi notizie negative potrebbero lasciare il posto a titoli molto più positivi e il mare che unisce Africa ed Europa potrebbe diventare la meta di un ingente flusso di investimenti. Di questo è convinta la società di consulenza EY (ex Ernst&Young) **che ha di recente pubblicato un studio da cui emerge che gli investitori stranieri considerano i Paesi mediterranei molto più attraenti del Nord Europa, dell'Africa e addirittura dell'Asia**. «Se si continuerà a promuovere l'integrazione e la collaborazione all'interno dei Paesi del Mediterraneo, nei prossimi anni la mappa mondiale sarà arricchita dalla nascita di un nuovo mercato emergente - spiega Donato Iacovone, **amministratore delegato di Ey in Italia e managing partner dell'Area Mediterranea** -. Nell'immediato futuro si prevede una crescita positiva e gli investitori sembrano dimostrare interesse nella regione. Grazie a un mercato non ancora saturo e alle risorse presenti, non solo l'Europa e gli Stati Uniti, **ma anche Cina e India considerano l'area come una meta altamente attrattiva per gli investimenti**». Per Ey la regione del Mediterraneo è ricca di idee, **energie e competenze non ancora sfruttate, senza dimenticare che entro il 2040 avrà una popolazione superiore a 750 milioni di persone**. Oggi il prodotto interno lordo dell'area supera i 10 mila miliardi di dollari e già nel 2013 sono affluiti più investimenti nel



Mediterraneo che in Cina: **85,8 miliardi di dollari contro 74,6 miliardi**. Sulla costa settentrionale il Paese che in questo momento, **a giudizio degli economisti, vanta le migliori prospettive di crescita economica è la Spagna**. Madrid è uscita dalla recessione con alcuni trimestri di anticipo rispetto a Roma e Parigi, **e anche nei pros-**

simi anni la sua economia dovrebbe viaggiare a velocità doppia rispetto alle seconde due. Italia e Francia, pur presentando problemi molto diversi, faticano a imboccare la strada della crescita, **e almeno per ora non ci sono le premesse per una decisa accelerazione**. Nella penisola balcanica non è la sola Grecia a



è inoltre in sofferenza per un'inflazione molto alta (8%) e un forte deficit delle partite correnti, che la rende molto dipendente dai capitali stranieri. Fra le economie emergenti il Paese a cavallo fra Europa e Asia vanta il peggior saldo con l'estero e questo rappresenta il maggior rischio per la sua economia, visto che il previsto rialzo dei tassi da parte della Federal Reserve farà riaffluire molti capitali verso gli Stati Uniti. Sulla sponda meridionale del Mediterraneo c'è un solo Paese che non è stato investito dalle cosiddette primavere arabe, il Marocco, e non è un caso che sia anche quello che vanta i migliori dati macroeconomici (nel 2015 il pil dovrebbe crescere del 4,3% e il debito pubblico attestarsi al 49,2% del pil). Il Marocco rappresenta però anche l'economia più piccola (assieme a quella della Tunisia). I big della sponda Sud del Mediterraneo, Egitto e Algeria, stanno invece cercando con non poche difficoltà di uscire da una situazione incerta e difficile. Il Cairo fa affidamento sulla sua posizione chiave nel Medio Oriente e sul raddoppio del canale di Suez; Algeri spera invece in una ripresa delle quotazioni del petrolio visto che i combustibili fossili rappresentano il 30% del suo prodotto interno lordo e il 95% delle esportazioni.

essere in difficoltà. La Slovenia e la Croazia, dopo aver beneficiato del processo di convergenza verso l'Unione Europa, devono fare i conti con grossi problemi: Lubiana lotta con l'enorme indebitamento del suo sistema bancario, mentre Zagabria è alle prese con un'economia sta-

gnante. A Est spicca la forza della Turchia, che negli ultimi 30 anni, ha fatto registrare tassi di crescita molto sostenuti (nell'ultimo decennio il progresso medio annuo è stato del 7%). Oggi può vantare il 17esimo pil al mondo, anche se la sua corsa quest'anno dovrebbe rallentare al 3,4%. Ankara

COSCON ITALY S.R.L.
 GENOVA Ponte Morosini, 41 - Tel. 010.27071 - commercial@coscon.it
 MILANO S.FELICE SEGRATE Piazza Centro Commerciale, 44 - Tel. 02.7030681 - milano@coscon.it
 NAPOLI Via A. De Gasperi, 55 - Tel. 081.4233557 - commerciale.na@coscon.it
 LIVORNO c/o Argosy Via Leonardo Da Vinci, 5 - Tel. 0586.421030 - info@argasagent.it

FAR EAST - MD1 da/per LA SPEZIA e GENOVA da/per: BARCELONA - VALENCIA - PIRO - SINGAPORE - HO CHI MIN - HONG KONG - SHANGHAI WAOGAOQIAO - BUSAN
FAR EAST - MD2 da/per GENOVA da/per: BARCELONA - FOS - PORT SAID EAST - SINGAPORE HONG KONG - XIAMEN - NINGBO - SHANGHAI YANGSHAN KAOHSIUNG - YANTIAN
FAR EAST - ADR da/per TRIESTE e KOPER da/per PIRO - JEDDAH - COLOMBO - SHEKOU - KAOHSIUNG QINGDAO - SHANGHAI-NINGBO - TAIPEI
NAPLES EXPRESS - PNX da/per Napoli da/per: PIRO - TURCHIA - BLACK SEA - NORD EUROPA CHINA/FAREAST/OCEANIA
WEST AFRICA - MAF da/per GENOVA, LA SPEZIA, NAPOLI da/per: DAKAR - LAGOS - TINCAN ISLAND - APAPA - TEMA TAKORADI - ABIDJAN
ISRAELE - COSMED da/per GENOVA, NAPOLI da/per: ASHDOD - HAIFA
ADRIATIC FEEDER - AGT da/per VENEZIA, ANCONA, KOPER, RIJEKA da/per: PIRO - SALONICCO - AMBARLI - HAYDARPASA YILPORT IZMIR - ESREMO ORIENTE - WEST AFRICA BLACK SEA - NORD EUROPA

Container, East batte West 68 a 5

Grazie Pireo e Turchia è boom di traffici nel Mar Mediterraneo, «ma i traffici tra Italia e Africa settentrionale non deludono» dice Lazzeri (Fedespediti)

di ALBERTO GHIARA, Genova

IL TRAFFICO di container non di transhipment nel mare Mediterraneo è in crescita in tutti i porti. Ma negli ultimi cinque anni questa crescita ha interessato in misura molto maggiore gli scali orientali (quello che nelle statistiche figura come East Med) rispetto a quelli occidentali (il West Med).

Così il peso relativo delle due aree ha subito un vistoso spostamento a favore della prima rispetto alla seconda.

A rivelarlo sono i dati elaborati da Fedespediti, la federazione degli spedizionieri italiani, **sulla base di fonti accreditate come Dynaliners e le Autorità portuali e relativi ai 35 principali scali dell'area.**

In termini relativi, nel 2010 il West Med valeva il 49,5% di tutti i container del Mediterraneo mentre l'East Med si attestava al 38,2% **(con Adriatico e Mar Nero residuali rispettivamente al 6,7 e 5,6% rispettivamente).**

Nel 2014 la situazione si è ribaltata, con il West sceso drasticamente al 39,2% e l'East salito al 49% (nel frattempo, in coincidenza temporale con la crisi in Ucraina, **l'Adriatico è leggermente salito al 6,9% e il mar Nero è sceso al 4,9%.**)

Si tratta di una situazione che segnala le difficoltà delle tre maggiori economie dell'Europa meridionale, ossia Italia, Francia e Spagna, che fino a dieci anni fa puntavano a rubare quote di mercato ai giganti del North Range (Rotterdam, Anversa, Amburgo ecc...) e oggi si leccano le ferite anche rispetto ai vicini mediterranei.

Abbiamo chiesto al presidente



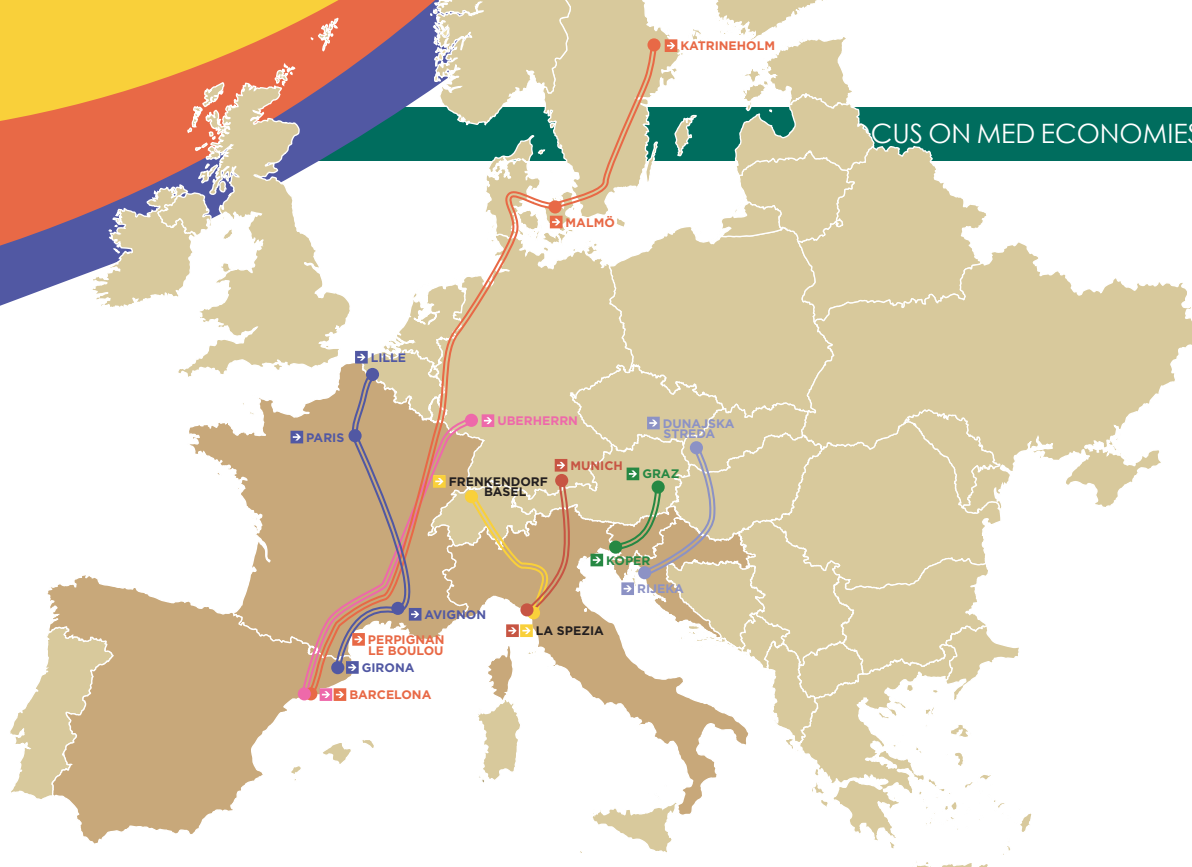
di Fedespediti, Piero Lazzeri, di aiutarci a leggere questi dati, **facendo anche riferimento alla situazione dell'Africa settentrionale dopo le primavere arabe.**

«Per quanto riguarda il Nord Africa - afferma Lazzeri - sono Paesi che non deludono mai, **data la vicinanza con l'Italia.** Occorre considerare un fatto: negli ultimi due o tre anni c'è stata una crescita dei volumi, soprattutto grazie agli investimenti cinesi che sono stati decisamente importanti e che hanno generato opportunità anche per l'Italia. Se gli aggiudicatari degli appalti, dall'Algeria alla Tunisia al Marocco, sono state soprattutto imprese cinesi, **per l'approvvigionamento delle merci è naturale che si sia guardato all'Italia.** Per quanto riguarda le infrastrutture non siamo secondi a nessuno. **È una tendenza che ha ribadito l'interesse di quei Paesi per i loro dirimpettai come Italia, Francia e Spagna.**»

Questo interesse ha contribuito alla crescita dei traffici nei porti italiani, nonostante la crisi, **ma non è stato sufficiente per il West Med a contrastare la concorrenza dei porti rampanti dell'East**

Med. Spiega ancora Lazzeri: «Negli anni dal 2010 al 2014 risulta che il traffico container complessivo in Mediterraneo è cresciuto del 32%, **da 23,7 a 31,4 milioni di teu.** Si tratta di movimentazioni "buone", non considerando il transhipment, **ma soltanto i passaggi reali.** Se vediamo il dato scomposto per area, il West Med ha registrato un +5%, **da 11,7 milioni di teu nel 2010 a 12,3 milioni nel 2014.** Chi ha fatto davvero il botto sono stati i porti dell'East Med con un aumento del +68%, **da nove milioni di teu nel 2010 a 15,3 milioni nel 2014.** La parte del gigante l'ha fatta il porto del Pireo, con il contributo importantissimo delle compagnie Cosco e Evergreen **(il porto greco ha beneficiato anche della crisi di Taranto, ndr).** Ma anche escludendo il Pireo dal conto, l'East Med registra comunque un importante +30% nel periodo, **dovuto allo sviluppo dei porti turchi.**»

Il sorpasso dei porti orientali su quelli occidentali si è avuto nel corso del 2011. «Sono molto meravigliato - continua Lazzeri - **soprattutto per il risultato dei porti della Turchia,** espressione di un'economia che è riuscita a darsi una svolta. **Sono stati bravissimi a attrarre molti investimenti stranieri nel periodo in cui ne abbiamo persi più della metà di quelli che avevamo.** Noi stiamo portando avanti la nostra crescita a una cifra dei traffici portuali, **ma altri paesi emergenti si sono mossi molto meglio.** La nostra crisi deve farci capire perché siamo in questa situazione e perché altri Paesi sono più veloci di noi».



7 NUOVI SERVIZI PER LO SVILUPPO DI UN TRASPORTO INTERMODALE PIÙ SOSTENIBILE E COMPETITIVO TRA IL MEDITERRANEO E IL NORD EUROPA.



PROGETTO EUROPEO IFREIGHTMED-DC

Il Porto della Spezia rafforza le proprie attività internazionali con il lancio di due nuovi servizi intermodali

Nell'ambito del progetto europeo IFreightMED - DC, finanziato nel programma MED, il porto della Spezia ha supportato l'avvio di due nuovi servizi intermodali internazionali:

- La Spezia-Frenkendorf/Svizzera via Melzo
- La Spezia-Monaco/Germania via Verona

Lo sviluppo dei traffici sui principali corridoi Europei (Ten-T), l'ottimizzazione delle infrastrutture ferroviarie esistenti, la semplificazione delle procedure, l'integrazione dei sistemi della catena logistica intra-europea, l'affidabilità e regolarità di programmazione del servizio: questi i temi del progetto IFreightMED-DC che rispecchiano anche le caratteristiche dei progetti pilota sviluppati dal porto della Spezia attraverso due dei principali operatori intermodali che operano nello scalo, Hannibal (Gruppo Contship Italia) e Cemat (Gruppo FS).

I due servizi hanno frequenze tri-settimanali, servizi alla clientela con eventuale assistenza in porto e consegna dell'ultimo miglio, riscontro positivo del mercato, volumi i Teus in aumento, treni completi composti sia con traffico marittimo che continentale.

I due servizi internazionali avviati dal porto della Spezia permettono di

raggiungere i mercati del centro-sud Europa risparmiando giorni di navigazione per il traffico da/per il Far East e India rispetto ai porti del Northern Range con significative impatti positivi in termini ambientali.

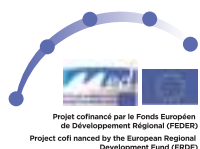
In particolare i nuovi servizi rispondono ai seguenti requisiti:

1. nuova domanda di trasporto
2. dimensione transazionale
3. percorrenza delle linee ferroviarie esistenti lungo i corridoi della rete TEN-T che collegano il porto della Spezia con il mercato industriale e di consumo interno

Il progetto IFreightMED - DC

Il progetto IFreightMED-DC è stato finanziato nel programma MED e vede la partecipazione di 5 paesi dell'area MED: Spagna, Francia, Italia, Slovenia e Croazia. Il progetto è focalizzato sulla promozione del trasporto intermodale utilizzando i corridoi della rete TEN-T, sullo sviluppo di soluzioni innovative nel trasporto e nella logistica al fine di soddisfare la domanda di trasporto e le esigenze degli operatori, sulla sostenibilità ambientale e sull'efficienza complessiva della supply chain.

www.ifreightmed.eu



Projet cofinancé par le Fonds Européen de Développement Régional (FEDER)
Project cofi nanced by the European Regional Development Fund (ERDF)



AUTORITÀ PORTUALE DELLA SPEZIA



www.themeditelgraph.com

Seago punta su Egitto, Israele e Turchia

Q&A - Gabriele Parodi, General Manager Seago Line Italia, Responsabile Italia, East Adriatic, Malta: «Non ignoriamo il Nord Africa»

Alla luce dei recenti fatti di cronaca, a suo avviso quali saranno le ripercussioni delle tensioni socio-politiche sui traffici mediterranei?

«Le ripercussioni su alcuni mercati sono già evidenti, pensiamo alla Libia, dove la priorità non è il business ma l'emergenza umanitaria e i cali dei traffici sono evidenti, anche perché operare in certi porti è assai difficile se non impossibile. Volendo guardare al futuro con un po' di ottimismo, una volta pacificate queste aree, dovrà ripartire il processo di ricostruzione e pertanto, a questo periodo di grosso calo, seguire un rifiorire dei traffici, in prima battuta quelli mirati al recupero o ricostruzione delle infrastrutture e dei beni di prima necessità. In questo periodo non è da trascurare anche ciò che sta accadendo a livello di relazioni tra Ue, Russia e l'embargo che ha e sta provocando enormi danni all'export italiano e simultaneamente offrendo opportunità ad altri paesi del bacino mediterraneo che non applicano le sanzioni, di porsi come nuovi partner privilegiati della Russia».

Quali sono, secondo lei, i Paesi mediterranei con i quali l'Italia dovrebbe dialogare maggiormente?

«L'Italia è già un partner credibile per la maggior parte dei paesi mediterranei. I corridoi di traffico più interessanti sono per la Turchia, Egitto e Israele, ma gli stessi Algeria e Marocco, si pongono come paesi fortemente attratti dalla cooperazione con l'Italia, il cui export non è di molto inferiore alla Francia, partner pri-



vilegiato per ragioni storiche e linguistiche nel Maghreb».

Le infrastrutture italiane sono adeguate ad attrarre traffici dal Nord Africa e dal Medio Oriente?

«Il sistema Italia, può trasformare alcune debolezze in punti di forza, se si parla di "short-sea", perché gli innumerevoli porti e

terminal sparsi nelle coste Italiani, se da una parte mancano di far sistema quando si tratta di attrarre servizi trans-oceanici, dall'altro hanno creato un network favorevole per i "feeder" e piccoli servizi, di cui questi traffici si nutrono. Dal Nord Africa e dal bacino mediterraneo in generale, è molto più impor-



tante la capillarità dell'offerta che il gigantismo».

In base alla sua esperienza, quali politiche dovrebbe adottare l'Italia per proporsi come vero interfaccia della sponda Sud del Mediterraneo?

«L'Italia dovrebbe prima di tutto giocare un ruolo di leader in politica internazionale nel bacino del Mediterraneo: è un ruolo che le spetta di diritto, sia per posizione geografica, sia per il suo impegno nel fronteggiare l'emergenza "migranti", sempre in prima linea e molto spesso nella totale indifferenza della comunità internazionale. Questo dovrebbe in qualche modo darle la spinta per porsi come in-

terlocutore privilegiato con la sponda Sud del Mediterraneo. In secondo luogo, ritengo che a medio lungo termine, diventi prioritario poter trovare con i paesi identificati come partner, basi comuni per la semplificazione delle procedure doganali e la riduzione della burocrazia che molto spesso rappresenta uno dei più grossi ostacoli allo sviluppo».

Quali sono i settori economici più vivaci sul fronte degli scambi commerciali nel bacino mediterraneo?

«Sicuramente con alcuni paesi come Egitto e Israele, l'import ed export di prodotti agricoli. Ma la varietà di prodotti esportati varia

anche a seconda della vocazione economica di ogni paese, dall'Impiantistica ai macchinari agricoli, l'industria automobilistica, i prodotti chimici, i materiali da costruzione, la carta, prodotti in plastica, il settore alimentare... insomma l'elenco è lungo, potrebbe aumentare, se molti di questi paesi dovessero crescere a livello di reddito pro capite e quindi accedere a beni considerati al momento inaccessibili per il consumatore medio. Inoltre questo continuo processo di delocalizzazione delle imprese dal Nord al Sud del mondo, credo porterà nei prossimi 20 anni, nuovi scenari e nuovi corridoi di traffico».

Calma relativa, ecco il patrimonio dell'Egitto

Sotto il pugno di ferro di Al Sisi, il Paese attraversa un periodo di quiete. Diventando determinante in un'area sempre più insanguinata

di **MARCO FROJO**, Milano

IN ATTESA che il raddoppio del Canale di Suez inizi a dare il proprio contributo allo sviluppo economico, **l'Egitto sta vivendo un periodo di relativa quiete che è la premessa necessaria affinché l'esecutivo possa concentrarsi sulla crescita.** Non che tutti i problemi siano all'improvviso scomparsi - le condanne a morte degli esponenti dei Fratelli Mussulmani potrebbero portare nuovamente in superficie conflitti che almeno per ora sembrano sotto controllo - ma il generale Abd al-Fattā Al Sisi è riuscito a costruirsi un buon sostegno interno nonché esterno: con il peggioramento dei rapporti fra Arabia Saudita e Iran, e l'avanzata dell'Isis, **l'Egitto risulta essere più importante che mai nello scacchiere mediorientale.** Il Cairo sta tra l'altro ricevendo aiuti sia dagli Stati Uniti che da alcuni Paesi arabi, **fra cui l'Arabia Saudita e gli Emirati Arabi Uniti.** «Per il momento conserviamo un outlook prudente sull'Egitto - spiega **Marco Palacino, managing director per l'Italia di Bny Mellon Im** -. Credo che il Paese abbia forti potenzialità di crescita che potrebbero riservare buone opportunità per gli investitori in futuro, **ma ci sono ancora aree di rischio da non sottovalutare.** Il processo di stabilizzazione è tuttora in corso e la situazione politica e valutaria deve essere monitorata attentamente. **I segnali comunque sono incoraggianti.** Molto dipenderà anche dalla tenuta dell'industria del turismo, che rappresenta uno dei pilastri dell'economia egiziana e che prima del recente attentato a Luxor stava mostrando un trend in ripresa, dopo aver visto dimezzare il proprio fatturato (dai 12 miliardi



del 2010 ai sei del 2013) **in seguito ai disordini della cosiddetta Primavera araba.** «Non è un caso che l'agenzia di rating S&P abbia rivisto al rialzo l'outlook da stabile a positivo - **prosegue l'esperto dell'istituto statunitense** -. A livello domestico, la nuova legge sugli investimenti in discussione potrebbe semplificare gli oneri e i processi burocratici favorendo gli afflussi di capitale. Anche le riforme fiscali, **come quella che introdurrà una forma di Iva sui beni e servizi, potrebbero avere ricadute positive nel medio e nel lungo periodo.** Venuto di recente in Italia, il ministro dell'Industria e del Commercio egiziano, Mounir Fakry Abdel Nour, ha ribadito che il Paese sta «rivedendo tutte le normative per facilitare l'afflusso di capitali», consapevole del fatto che **«la burocrazia è ancora molto pesante e**

le leggi sono troppe». Oltre alla burocrazia, i principali problemi dell'Egitto restano il *deficit* di bilancio e l'enorme debito pubblico, **che rendono quanto mai importanti gli afflussi di valuta straniera.** «Molti progetti infrastrutturali potrebbero essere rilanciati dopo le elezioni politiche, **più avanti nel 2015.** Proprio queste rappresentano un momento critico per il futuro dell'Egitto e sarà importante attenderne gli sviluppi per avere un quadro più chiaro sull'andamento del Paese nei prossimi mesi e anni - **afferma Palacino** -. A livello internazionale, l'Egitto gode di una posizione centrale come ponte fra il Mediterraneo e il Medio Oriente, **e proprio per questo potrebbe trarre benefici indiretti dal processo di crescita dei vicini Paesi africani e asiatici.** Inoltre, gli Stati del Golfo potrebbero rifornire il governo egiziano con le riserve di valuta estera per sostenere le necessità finanziarie di breve termine del Paese. Complessivamente, alla luce di tutti questi fattori, **le stime di crescita del Pil egiziano per il 2015 si attestano tra il 4% e il 5%.** Come in tutti i Paesi con un passato di forte instabilità politica, gli occhi di investitori ed economisti restano comunque puntati sull'evoluzione politica e in particolar modo sulle elezioni parlamentari che, secondo quanto dichiarato dallo stesso Abdel Nour, si dovrebbero tenere entro settembre **(anche se hanno già subito diversi rinvii).** L'appuntamento con le urne dirà molto sulle possibilità dell'Egitto di proseguire sulla strada della stabilizzazione e della crescita o viceversa di finire nuovamente vittima degli scontri sociali.

Seago Line is an Intra-European shipping specialist with an extensive network and local experts in more than 60 locations across Europe, the Near East and North Africa, serving short-sea and feeder customers in multiple industries.

For us, that means three things:

running an extensive shipping network with high-quality equipment, maintaining operational flexibility and reliability, and taking care — really good care — of our customers.



Our extensive network serves more ports with frequent, reliable connections, getting your goods to market faster and more conveniently.

Our short sea services and feeder network connect businesses in almost all markets from the Black Sea through the Mediterranean to the North Atlantic and the Baltic Sea. We co-ordinate operations from a centralised base in Copenhagen to give our customers a cost-effective flexible service they can depend on.

Connecting Leghorn with Casablanca in 6 days

Port	Arrives	Departs
Algeciras, Spain	SUN	MON
Leghorn, Italy	THU	THU
Fos Sur Mer, France	FRI	FRI
Barcelona, Spain	SAT	SUN
Valencia, Spain	MON	MON
Casablanca, Morocco	WED	WED
Algeciras, Spain	FRI	SAT
Vigo, Spain	MON	TUE
Leixoes, Portugal	TUE	WED
Lisbon, Portugal	THU	FRI
Algeciras, Spain	SAT	--



Connecting La Spezia with Algiers in 4 days



Port	Arrives	Departs
Valencia, Spain	TUE	WED
La Spezia, Italy	THU	FRI
Fos Sur Mer, France	SAT	SAT
Algiers, Algeria	MON	MON

For more information:

Seago Line Italia Srl, Via Magazzini del Cotone 17, Genova
phone 010 42190—www.seagoline.com



Spagna, la ripresa è diventata realtà

Pil in crescita del 2,5% grazie a riforme severe, ma anche aiuti da Europa e Germania. L'analisi di Antonio Cesarano, Mps Capital Services

di **MARCO FROJO**, Milano

SPAGNA e Italia sono stati per lungo tempo gli spauracchi del resto d'Europa perché erano gli unici due Paesi all'interno dei cosiddetti Pigs ad avere dimensioni tali da poter creare seri problemi alla tenuta della moneta unica e del sistema finanziario europeo in generale. Di recente, però, queste paure sono venute meno grazie al deciso intervento della Bce e per di più, una delle due nazioni, **la Spagna**, ha imboccato con decisione la strada della ripresa.

L'Italia invece si deve per ora accontentare di un recupero degli indici di fiducia che sono precursori di un'uscita della crisi ma non ne danno la certezza. Ci sono molti

fattori che possono spiegare la brillantezza di Madrid e l'andamento incerto di Roma ma il principale lo si deve cercare nel fatto che i problemi spagnoli erano legati soprattutto alle sofferenze del sistema bancario e al crollo del mercato immobiliare, due fenomeni strettamente collegati fra di loro perché la maggior parte degli incagli era costituita da mutui, mentre quelli italiani dipendono **(tutt'ora)** in gran parte dall'enorme debito pubblico, che ha tolto qualsiasi margine di manovra ai governi che si sono succeduti negli ultimi anni.

«La Spagna è andata in crisi prima dell'Italia perché la crisi è esplosa con i mutui subprime americani e ha immediatamente contagiato il real estate - spiega Antonio Cesarano, **capoeconomista di Mps Capital Services** -. Il contagio dei debiti pubblici è arrivato solo in un secondo momento e questo spiega, in parte, **il gap temporale che vediamo oggi nell'uscita dalla crisi dei due Paesi**». Secondo l'economista della banca toscana però



bisogna anche ricordare che il sistema bancario ha ricevuto importanti aiuti dall'Unione Europea e dalla Bce mentre le finanze degli Stati non hanno beneficiato delle stesse attenzioni. Nel 2012, con il sostegno dell'Unione Europea e del Fondo Monetario Europeo, Madrid ha costituito la Sareb (Sociedad de Gestión de Activos pro-

cedentes de la Reestructuración Bancaria), dove i principali istituti di credito del Paese (Bfa-Bankia, Catalunya Banc, Novagalicia Banco e Banco de Valencia) **hanno trasferito sofferenze per un valore di 54 miliardi di euro**. Il prezzo di trasferimento delle attività a Sareb è stato determinato dalla Banca di Spagna sulla base di una stima del



Pmi spagnole con il benplacito del ministro delle Finanze tedesco Wolfgang Schaeuble».

Per Cesarano non va comunque dimenticato che la Spagna ha implementato dure riforme, **banche e lavoro in primis**, già durante la crisi. Fatto sta che attualmente la Spagna sta viaggiando a velocità più che doppia rispetto all'Italia. Secondo il più recente report di Fitch, che ha confermato per entrambi i Paesi il rating BBB+ con outlook stabile, Madrid farà registrare una crescita del Pil del 2,5% quest'anno e del 2,3% l'anno prossimo, **Roma invece si dovrà accontentare rispettivamente dello 0,6% e dell'1%**. Secondo l'agenzia di rating statunitense, la crescita italiana è «**debole rispetto a quella di altri Paesi della zona euro**». La buona notizia è che «le prospettive di stabilità politica sono migliorate: un'opportunità per il governo per continuare sulle riforme», **sentenza Fitch**. «Credo che la fiducia si trasformerà in ripresa - prevede Cesarano -. Ci sono molti fattori che lasciano supporre questa evoluzione: la congiuntura europea, il quantitative easing della Bce e il calo del petrolio; **a questi fattori se ne aggiungono altri propri dell'Italia come l'Expo e il Giubileo**». Secondo l'economista di Mps Finance, però, l'Italia potrà ridurre il gap rispetto alla Spagna ma non colmarlo.

valore di mercato, **a cui poi è stato applicato uno sconto**. A fronte delle attività trasferite, Sareb ha emesso titoli di debito, **che avevano le caratteristiche necessarie per essere accettati come collaterale dalla Bce e che venivano garantiti dallo Stato spagnolo e sotto-**

scritti dalle stesse banche che avevano trasferito i crediti in sofferenza. «Madrid ha poi avuto un sostegno finanziario direttamente da parte della Germania - **prosegue Cesarano** -. La tedesca KfW, l'equivalente della nostra Cassa depositi e prestiti, **ha finanziato le**

PERFORMANCES IN MOVIMENTO

Con un proprio network di porti e centri intermodali, **T.O. Delta** è in grado di coprire tutte le fasi della catena logistica, dal trasporto (mare, aria, gomma, ferro), allo stoccaggio e distribuzione delle merci ovunque nel mondo e con sistemi innovativi appositamente pensati e dedicati alle singole specificità di ciascun cliente.

Efficienza, flessibilità e velocità sono le caratteristiche che fanno di **T.O. Delta** il partner logistico ideale per qualsiasi operatore orientato a migliorare i propri risultati.

SISAM GROUP

T.O. DELTA

T.O. DELTA Piazza A. e K. Casali, 1 – 34134 Trieste tel. +39.040.6702200 – fax: +39.040.6702222



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   



Gli altri prodotti del comparto Shipping di SEP Spa

L'AVVISATORE MARITTIMO  **TIM**
 58 www.themeditelgraph.com

The **MediTelegraph**
 Shipping & Intermodal Transport