

Gli anni dei giganti

LE MAXI-COMMESSE DEGLI ARMATORI
COMINCIANO A DIVENTARE REALTÀ

FOCUS ON FRESH FOOD LOGISTICS



ENVIRONMENT

L'Artico si scioglie
Mediterraneo
a rischio

INTERVIEW

Ibrahim Bugaighis
amministratore delegato
di OilLibya

LEGAL

Nuove frontiere
normative
su droni e yacht



In questo numero

COLOPHON

**Direttore
Responsabile**
Luca Ubaldeschi

**Responsabile
del Progetto**
Francesco Ferrari

Redazione
Simone Gallotti
Alberto Quarati

Hanno collaborato in questo numero

Matteo Martinuzzi
Leonardo Parigi
Hammou Jdioui
Elena Felici
Elena Biancotto
Marco Lenti
Maurizio Corain
Caterina Papalia

Marketing
Daniela Montano

Supporto tecnico
Massimo Dragotto
Stefano Ramagli
Maurizio Vernazza

Contatti
TheMediTelegraph Magazine
è una pubblicazione
di Itedi SpA, Torino (Italia)

Per contattarci:
* redazione
+39 (0) 010 5388 484
press@themeditelegraph.com

* ufficio commerciale
+39 (0) 010 5388 243/206
advertising@themeditelegraph.com



4 Gli anni dei giganti

Le maxi-commesse degli armatori cominciano a diventare realtà



8 Salvate la “United States”

Nafragato il tentativo della compagnia Crystal di rimettere a navigare il transatlantico, ora è il turno dell'immobiliare Rxr

12 Mediterraneo a rischio

La rotta Artica può mettere in discussione la nuova Via della Seta

14 INTERVISTA - Ibrahim Bugaighis

A cura di TL - Transport Logistic Review

16 Droni: Il nuovo regolamento Ue

18 Droni: attese regole uniformi

20 La definizione di YACHT

Tre articoli a cura di Asla - l'Associazione degli Studi Legali Associati

22 FOCUS ON FRESH FOOD LOGISTICS



"Msc Seaview",
Msc Crociere

Gli anni dei giganti

di **MATTEO MARTINUZZI**, Monfalcone

IL 2018 sarà ricordato come un anno di grande espansione per il mercato crocieristico internazionale.

Nuove navi, nuove commesse, cantieri con portafogli ordini sempre più pieni, **le previsioni per un futuro rassicurante del settore si sono ulteriormente consolidate negli ultimi 12 mesi.**

Bisogna iniziare però dalla fine, cioè dall'ultima consegna di "AidaNova" **avvenuta il 12 dicembre.** Si tratta di una pietra miliare dell'industria crocieristica, perché questa nave realizzata per la compagnia crocieristica tedesca Aida Kreuzfahrten (gruppo Costa Crociere) **dai cantieri Meyer Werft è la prima unità a entrare in servizio dotata di propulsione duale,** cioè in grado di essere alimentata in navigazione sia dai carburanti tradizionali che dal gas naturale liquefatto.

Questo evento ha rappresentato l'inizio dell'era verde delle crociere: ormai quasi tutti i grandi gruppi hanno ordinato unità di questo tipo, **e quindi nei prossimi anni questa industria ridurrà ulteriormente il suo impatto ambientale.**

In compenso i porti che vorranno essere scali di imbarco e sbarco di questa nuova generazione di navi, dovranno adeguarsi al rifornimento del Gnl - **ma ad esempio l'Italia su questo fronte è ancora molto indietro.**

Un altro fatto che si è consolidato in questi mesi è la corsa al gigantismo navale che vedrà unità sempre più grandi solcare i mari di tutto il mondo nei prossimi anni. Simbolo di questa tendenza è l'entrata in servizio la scorsa primavera della "Symphony of the Seas", la nave da crociera più grande del mondo, **che con le sue 228 mila tonnellate di stazza lorda ha battuto ogni primato.**

Altre nove unità sopra la soglia delle 200 mila tonnellate sono già state ordinate, **e un'altra sfida dei porti crocieristici sarà quella di dotarsi di infrastrutture per cruise liners in grado di ospitare fino a 7.000 passeggeri.**

Dal punto di vista delle rotte due destinazioni hanno mostrato un interessante tasso di crescita: la prima è il Mediterraneo che riceverà sempre più navi, ad esempio "Msc Seaview", realizzata da Fincantieri per Msc Crociere, **che ha preso servizio nel suo home port di Genova lo scorso giugno.**

Il Mediterraneo però è tagliato in due, con la parte Occidentale sulla rampa di lancio, e quella Orientale alle prese con uno stato di latenza a causa dell'instabilità politica di alcune delle sue storiche destinazioni (come la Turchia) **e dall'irrisolto problema delle grandi navi a Venezia.**

Quest'ultima città è sempre stata l'home port di riferimento per l'intera aerea, e finché le istituzioni italiane non troveranno un accordo sul da farsi ne soffriranno le località crocieristiche del Mediterraneo Orientale a partire dall'Adriatico. **Altra destinazione emergente è poi l'Alaska,** che sta diventando una meta sempre più ricercata e raggiunta da navi via via più grandi.

Quest'anno ha debuttato su queste rotte la "Norwegian Bliss", **nuova ammiraglia della compagnia statunitense Norwegian Cruise Line.**

Chi invece ha deluso le attese è stato il mercato cinese, che non ha rispettato le eccezionali previsioni di crescita di qualche anno fa, **e quindi diverse navi hanno lasciato i suoi mari per rotte più remunerative.**

Nonostante ciò il gruppo Carnival Corporation, primo operatore crocieristico mondiale, continua a





credere sul suo potenziale e ha definito i dettagli della nuova società con i cantieri cinesi statali Cssc, **che opererà le prime navi realizzate dal Dragone.**

Inoltre Costa, a sua volta controllata dal gruppo americano, ha varato la sua prima nave espressamente concepita per la Cina, **"Costa Venezia"**, che debutterà quest'anno.

Per concludere, anche il mercato delle crociere di prestigio ha mostrato una crescita apprezzabile, a partire dal segmento *premium* che ha portato in dote nel 2018 due nuove unità, la più tradizionale "Nieuw Statendam" di Holland America Line (Carnival) e la rivoluzionaria **"Celebrity Edge"** della Celebrity Cruises (gruppo Royal Caribbean).

NEL 2019

Intanto, saranno 11 le nuove navi da crociera sopra le 40 mila tonnellate di stazza lorda che verranno inaugurate nel 2019, **per un totale di circa 1,4 milioni di tonnellate di naviglio per quasi 40 mila nuovi letti bassi immessi sul mercato.**

A questi numeri vanno aggiunti quelli di altre 13 piccole unità passeggeri del ramo crociere da spezzizione.

La Clia, l'associazione che riunisce gli armatori crocieristici di tutto il mondo, **per il 2019 prevede 30 milioni di passeggeri**, un primato. Partendo dai colossi italiani, cioè **Costa Crociere e Msc Crociere**, emerge che le due compagnie andranno quasi a braccetto con due debutti a testa nel corso dell'anno, che avverranno praticamente in contemporanea a coppie di due.

Si comincerà il 1 marzo con il battesimo a Trieste di "Venezia", 135 mila tonnellate realizzata da Fincantieri per il mercato cinese, seguito il giorno successivo da quello di "Msc Bellissima" (171 mila tonnellate, costruita dai Chantiers de l'Atlantique) **a Southampton.**

Questa concomitanza si ripeterà in autunno con il debutto ad Amburgo il 2 novembre di "Msc Grandiosa" (181 mila tonnellate), prima nave realizzata dai Chantiers de l'Atlantique della classe Meraviglia Plus, e con quello a Savona il 3 di **"Costa Smeralda"**.

Quest'ultima sarà, con circa 183 mila tonnellate di stazza, la nave più grande a prendere servizio nel corso dell'anno solare, **ma soprattutto sarà la seconda nave realizzata dai cantieri Meyer di Turku a**



"AidaNova", Aida Kreuzfahrten



"Norwegian Bliss", Ncl



"Costa Venezia", Costa Crociere



"Msc Grandiosa", Msc Crociere



"Costa Smeralda", Costa Crociere



"Mein Schiff 2", Tui Cruises



"Sky Princess", Princess Cruises



"Carnival Panorama", Ccl



"Norwegian Encore", Ncl

essere alimentata con il Gnl in navigazione.

La crescita delle flotte di Msc e Costa è un'indiretta conferma del richiamo del Mar Mediterraneo, che nel 2019 si riconfermerà la seconda destinazione crocieristica globale con beneficio per l'economia blu italiana, oggi in testa nell'area per i principali porti d'imbarco e scalo (**750 mila passeg-**

geri in più movimentati previsti nel Paese per il 2019).

Venendo gli altri marchi, gennaio si aprirà con la consegna di "Mein Schiff 2" (111 mila tonnellate) **da parte di Meyer Turku alla compagnia crocieristica tedesca Tui Cruises.** L'inizio di febbraio invece vedrà il completamento di "Viking Jupiter" (47 mila tonnellate) **da parte della**

Fincantieri, sesta nave della classe Odin commissionata dalla compagnia svizzera Viking Ocean Cruises.

Oltre "Venezia", ci sarà anche una seconda unità che navigherà subito verso i mari cinesi. Parliamo di "Spectrum of the Seas" (circa 170 mila tonnellate) **realizzata da Meyer Werft per il gruppo**



"Nieuw Statendam", Hal



"Celebrity Edge", Celebrity Cruises



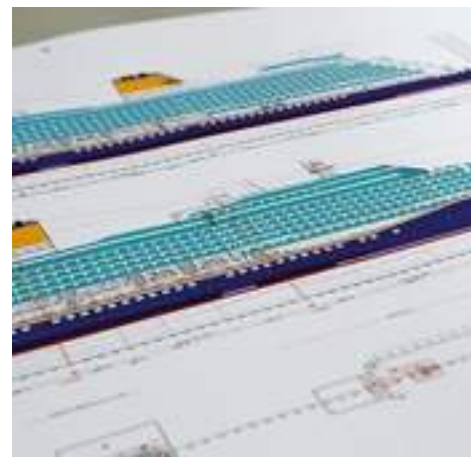
"Msc Bellissima", Msc Crociere



"Viking Jupiter", Viking Cruises



"Spectrum of the Seas", RccI



"Spirit of Discovery", Saga Cruises



"Symphony of the Seas", RccI



Sul ponte della "Costa Venezia"

statunitense Royal Caribbean International.

L'estate vedrà poi il debutto di "Spirit of Discovery" (58 mila tonnellate, sempre realizzata da Meyer), prima nuova costruzione del marchio extralusso per soli adulti Saga Cruises: **i cantieri tedeschi entrano così nel ramo delle crociere di lusso che finora era**

praticamente monopolizzato da Fincantieri.

Ottobre sarà un mese con ben tre consegne, **tutte per unità dedicate al mercato caraibico che rimane sempre il maggior polo attrattivo di navi bianche.**

Due di queste saranno realizzate da Fincantieri, quindi "Sky Princess" (143 mila tonnellate) per Princess Cruises e "Carnival Panorama"

(133 mila tonnellate) per Carnival Cruise Line.

Alla fine di quel mese mollerà gli ormeggi da Bremerhaven la "Norwegian Encore" (169 mila tonnellate), ultima nave di Norwegian Cruise Line nel portafoglio ordini di Meyer Werft: **a partire dal 2022 infatti le navi targate Ncl saranno terreno di conquista di Fincantieri.**



SALVATE LA "UNITED STATES"

Naufragato il tentativo della compagnia Crystal di rimettere a navigare il transatlantico, ora è il turno dell'immobiliare Rxr

di **MATTEO MARTINUZZI**, Monfalcone



IL GIGANTE immobiliare Rxr Realty e la "SS United States" Conservancy hanno firmato un accordo per esplorare le possibili opzioni per il salvataggio del transatlantico "United States" che si trova in stato di semi-abbandono a Filadelfia dal 1996. **Sarà questa la volta buona?** Infatti questa storica nave si trova in disarmo dal 1969, **e in questi 50 anni diversi soggetti**, anche prestigiosi, si sono fatti avanti per provare a riportare in vita questa icona della marina mercantile statunitense e mondiale. Ultimi in ordine cronologico il gruppo armatoriale Norwegian Cruise Line, che ha ceduto la nave nel 2011 alla "United States" Conservancy e un'altra compagnia americana, **la Crystal Cruises.**

Quest'ultima nel 2016 aveva annunciato il piano per la rimessa in servizio della nave ristrutturata come nave da crociera di lusso. **Un'impresa stimata tra i 700 e gli 800 milioni di dollari**, poi naufragata per le insormontabili difficoltà tecniche nel ricostruire un vecchio transatlantico secondo i dettami delle attuali normative internazionali sulla sicurezza. Questa operazione si concluse quindi con tanto rumore e l'unico risultato che Crystal, per scusarsi del disturbo, fece una cospicua donazione all'organizzazione indipendente no profit che è stata molto utile per portare avanti la sua difficile battaglia per la sopravvivenza del "Big U", **come viene soprannominato il transatlantico negli Stati Uniti.**

Ora toccherà a Rxr Realty valutare le opzioni per il suo recupero, ma questa volta si parla di un suo utilizzo statico, come la "Queen Mary" a Long Beach, la "Queen Elizabeth 2" a Dubai e la "Rotterdam" nell'omonimo porto.

Quindi le destinazioni d'uso per la sua possibile seconda vita potrebbero essere quelle museali,





alberghiere o commerciali.

Nel frattempo la Rxr, che gestisce 69 immobili per complessivi 18,1 miliardi di dollari, contribuirà alle spese di ormeggio e di mantenimento della vecchia nave, **ormai ridotta a un guscio vuoto.** Gli studi effettuati dai tecnici di Crystal avevano evidenziato fortunatamente il buono stato di conservazione delle strutture portanti dello scafo; **ora per prima cosa si dovrà individuare una possibile nuova collocazione per il suo posizionamento definitivo.**

Si metterà in piedi una squadra che avrà il compito di studiare gli spazi interni della nave e le loro possibili destinazioni d'uso: **solo una volta terminato questo lungo iter si potrà sapere se questa impresa andrà in porto.** Perché investire tutti questi soldi nel recupero di una vecchia nave? Perché lo "United States", orgoglio dell'industria navalmeccanica statunitense, è stato l'ultimo vincitore del Nastro Azzurro alla stratosferica velocità di 35,59 nodi (circa 66 chilometri orari) **sulla rotta verso l'Europa e poi anche sul percorso inverso.**

Le sue turbine generavano la spaventosa potenza di 248 mila cavalli e alle prove in mare era riuscita a raggiungere i 44 nodi che la rendevano un trasporto truppe ideale per gli Usa nel periodo della Guerra Fredda; **infatti era convertibile a fini militari con una capacità di ospitare a bordo 15 mila soldati.**

Dopo il 1969, quando fu ritirato dal servizio a causa della concorrenza del trasporto aereo, il suo fu un lento deterioramento: **nel 1984 vennero rimossi gli arredi originali e nel 1992 venne rimorchiata in Ucraina per la rimozione di tutto l'amianto presente a bordo.**

Questi lavori l'hanno ridotta a una scatola vuota di acciaio ed alluminio e del suo incredibile apparato motore non restano che tubi marci.

L'Artico si scioglie Mediterraneo a rischio

L'apertura di nuove rotte per effetto del surriscaldamento globale potrebbe arrivare a mettere in discussione la nuova Via della Seta

di **LEONARDO PARIGI**, Genova

QUANTO sono collegati il Mar Mediterraneo e il Polo Nord? Ben poco, **a una prima occhiata**. Ma la realtà supera di gran lunga la cartina geografica, **e nell'arco di pochi anni potrebbe regalare una visione del mondo decisamente diversa da quella di oggi**. L'Artico si scioglie sempre di più, e questo è un tema ormai noto anche ai critici del riscaldamento globale.

Nella zona artica lo scioglimento progressivo dei ghiacci perenni sta già portando a un conseguente innalzamento dei mari, **e la minore potenza di riflesso dei ghiacci nei confronti dei raggi del sole non fa altro che peggiorare la situazione**.

La regione polare sarà certamente la più colpita dal cambiamento, **tra aspetti sicuramente negativi ma anche possibilità positive**.

Il turismo è certamente una di queste, **visto che Paesi sufficientemente inospitali come l'Islanda stanno vivendo un vero boom di prenotazioni anche fuori stagione**.

Shipping e logistica sono due fattori che legano Mediterraneo e Artico, **e il collegamento è stato sottolineato anche dai protagonisti del convegno**.

Tra questi anche il presidente dell'Autorità di sistema portuale del Mar Ionio, Sergio Prete: **«I flussi del traffico portuale in Italia non possono essere considerati esenti dal fenomeno artico**, e questo per svariate ragioni. La prima è certamente la progettazione e la programmazione a livello europeo sulle infrastrutture.



Che senso avrà sviluppare grandi porti nel Mediterraneo se poi le rotte commerciali saranno focalizzate nel Nord Europa attraverso il Passaggio a Nord-Est?».

Quesito che si pone anche Maurizio Maresca, professore ordinario di Diritto internazionale all'Università di Udine, esperto di portualità e logistica: «Non credo alla prospettiva tanto sbandierata che l'Italia possa essere un vero punto d'arrivo per la Via della Seta cinese. Stiamo ancora parlando dei porti di Genova e Trieste come prospettive commerciali globali dello shipping, ma è molto probabile che le città portuali più interessate dal fenomeno saranno Rostock, **Stettino o San Pietroburgo**». Ma la situazione artica preoccupa non soltanto il mondo

dell'ambiente e dell'industria marittima, **visto che tra i cinque Paesi costieri ci sono anche Russia e Stati Uniti a fare la voce grossa**. Mosca è sicuramente l'operatore meglio posizionato nell'area, **e non soltanto per una questione geografica**.

La Russia possiede oltre 24 mila chilometri di costa nell'Artico, **e i suoi 39 rompighiaccio fanno la parte del leone**.

La Cina ha già dato ampio risalto alle sue mire nella regione, sia per quanto riguarda eventuali infrastrutture - e quindi un nuovo posizionamento geopolitico - sia per la pesca: «Ma la regione rimane fortemente cooperativa - afferma Marianne Krey-Jacobsen, **Primo Segretario dell'Ambasciata di Norvegia in Italia** -. Tutti gli attori che si affacciano sulla regione sono consapevoli che

sia più proficuo mantenere rapporti di buon vicinato e cooperare per uno sviluppo controllato a livello ambientale e sociale. **La Norvegia lavora per favorire questi aspetti».**

Tutti gli Stati del mondo concordano sulla necessità di cambiare radicalmente la visione comune sull'ambiente, **e molto è già stato fatto**. Ma sicuramente non abbastanza.

Il Milan Center for Food Law and Policy, centro di ricerca milanese emanazione permanente di Expo 2015 come osservatorio sulle politiche globali legate alla nutrizione, ha illustrato a Genova alla fine dello scorso anno la sua attività per raccogliere le testimonianze del mondo scientifico sulla situazione artica: «La situazione è grave - afferma Livia Pomodoro, **presidente del Milan Center for Food Law and Policy** -. Eppure siamo ancora in grado di correggere la rotta. Se è necessario percorrere una strada che ci porti ad adattarci a un cambiamento del clima che non possiamo bloccare, **dall'altro occorre intraprendere una serie di grandi iniziative di prevenzione».**

Un discorso quanto mai attuale in Liguria, **sconvolta da mareggiate di straordinaria potenza e di forti allagamenti**.

Ma la conta dei danni a causa del nuovo clima è raggelante, con tempeste di neve, incendi di enormi proporzioni - in ordine di tempo basti pensare al Portogallo, alla Grecia e alla California - **senza considerare cicloni tropicali nel Mediterraneo**, siccità e caldo da primato.

Una situazione anche dall'ex ministro dell'Ambiente Alfonso Pecorearo Scanio, oggi presidente della Fondazione Univerde:

«Folle e patetico commentare ancora la realtà ambientale con scetticismo, parlando di eventi climatici estremi. Questo è ormai il nostro clima, **è ora che si ragioni su questo come dato di fatto».**





«Acquisizioni e più rete nel futuro di OilLibya»

L'amministratore delegato Ibrahim Bugaighis: «Nuove collaborazioni in vista nella logistica, ma vogliamo piena competizione sul mercato»

di **HAMMOU JDIQUI***, Casablanca

OILLIBYA, gruppo controllato dallo Stato libico che si occupa della distribuzione di carburanti e prodotti raffinati al dettaglio, **ha presentato alla fine dello scorso anno la nuova livrea per le proprie 1.100 aree di servizio diffuse in 17 Paesi dell'Africa**. Le controllate del gruppo oggi operano sotto il marchio Ola Energy. Approvvigionamento, competitività, costi e posizione del gruppo sul mercato internazionale sono i temi sul tavolo per Ibrahim Bugaighis, amministratore delegato di OilLibya.

Come mai nel nuovo marchio Ola Energy è scomparsa la parola "Libia"? Ve ne siete liberati?

«Certamente no: prima di tutto io sono un cittadino libico, e la Libia rimane nel mio cuore. Secondo, la parola Libia rimane nell'acronimo Ola, che significa "Oil Libya Africa", e che quindi fa parte della nuova denominazione della società. Quello che abbiamo fatto è rimodernare i marchi. Sono diverse le compagnie multinazionali o internazionali che hanno semplificato i loro nomi, spesso riducendoli a un acronimo. Alcune hanno il nome del loro Paese inserito nel nome della compagnia:

lasciando solo la prima lettera di ogni parola che componeva il vecchio nome, hanno optato per un marchio più corto e maggiormente adatto alle nuove esigenze del commercio».

Parlando dei vostri rifornimenti, come mai la scelta di approvvigionarvi da tutti gli operatori presenti sul mercato?

«Abbiamo deciso di lavorare con chiunque, a seconda delle condizioni del mercato. Non abbiamo impegni con nessuno. Siamo una società di trading, indipendentemente dalla composizione del nostro azionariato, che ci ha dato tra l'altro libertà d'azione, e que-

sta a mio giudizio è l'unica strada che si può percorrere se si vuole competere. Compriamo da tutti, dai nostri concorrenti e da altri fornitori».

A proposito della concorrenza. Lei non esclude possibili collaborazioni con alcuni dei soggetti con cui siete in competizione sul mercato. Quali sono le possibilità di questa collaborazione?

«La natura del nostro settore è caratterizzata da un alto livello di competitività, ma questo non preclude alla possibilità di gestire in collaborazioni alcuni aspetti legati alla logistica. Per esempio, se guardiamo ai nostri depositi in Marocco, che sono gestiti dalla Compagnie d'Entreposage Communautaire, vediamo che questa azienda offre i propri servizi anche ad altri operatori. Ecco, possiamo dire che abbiamo situazioni simili anche in altri Paesi. In Tunisia, per fare un altro esempio, abbiamo collaborato nella produzione dei lubrificanti con una partecipata dello Stato. In un altro impianto, siamo in società con gli inglesi di Vivo Energy e con i francesi di Total. Si tratta insomma di collaborazioni sulla logistica, ma è evidente che sul mercato siamo pronti a

compararci. Ognuno prova a fare il meglio che può. La competizione è forte e questa in buona sostanza è la natura della nostra industria. Gestiamo molto prodotto caratterizzato da scarsa marginalità, e questo ci forza a controllare i costi, altrimenti non riusciremmo a produrre redditività. Le collaborazioni logistiche con altri soggetti sul mercato fanno quindi parte di un taglio di contenimento delle spese, che però non danneggia la nostra competitività: quello che sta succedendo qui in Marocco è quello che si sta verificando nel resto del mondo. Collaboriamo con molte società che sono rappresentate qui come in altri Paesi, in ambiti come il magazzinaggio, la produzione di lubrificanti o le forniture di cherosene. Nella maggior parte dei 50 depositi di carburante per aerei che abbiamo in Africa, operiamo sempre in collaborazione con altri soggetti. Tuttavia, partecipiamo ogni anno alle gare in-

dette dalle compagnie di volo: qualche volta vinciamo noi, qualche volta gli altri. Questa è la natura del nostro mercato, e la base della competizione che ci guida a migliorare le nostre capacità per servire al meglio i clienti».

Avete progetti per rafforzare la vostra posizione in Marocco o in Africa?

«Certamente, abbiamo una strategia, che però non posso rivelare nei dettagli. In ogni caso, le posso dire che la crescita è certamente uno dei nostri pilastri. Stiamo cercando di comprare o noleggiare altre stazioni di servizio, così come guardiamo all'acquisto di terreni per realizzarne di nuove, e certamente stiamo attenti a realtà più piccole della nostra, nell'ottica di nuove acquisizioni. Insomma, useremo ogni opportunità che ci si



presenterà davanti per crescere, sia in Marocco come in tutta l'Africa».

Lo scorso anno in Marocco si sono registrate le proteste dei consumatori per i crescenti prezzi dei beni messi sul mercato dai grandi marchi, compresi quelli del settore petrolifero. Una protesta che è arrivata al boicottaggio commerciale: che effetti ha avuto questa reazione sul vostro gruppo?

«Non credo che il boicottaggio abbia portato effetti positivi. In generale, da queste manifestazioni non penso escano vincitori e vinti, anche se magari in un dato periodo qualche azienda è riuscita a guadagnarci da questo tipo di situazione. In ogni caso, non è quello che vogliamo. Noi siamo interessati ad attirare clienti migliorando la qualità dei nostri prodotti e servizi, non avvantaggiandoci, magari, dei problemi di qualche altro collega. C'è la sensazione diffusa che all'aumento

del prezzo alla pompa corrisponda immediatamente un aumento dei guadagni per chi gestisce le aree di servizio, ma in realtà non sempre è così. Gli incassi si fanno in un dato periodo di tempo, ma spesso si trasformano in grosse perdite. Spesso perdiamo soldi perché la nostra è un'industria critica: le compagnie petrolifere stanno fronteggiando circostanze che non sempre sono favorevoli, ma il problema maggiore è il prezzo del greggio, in un mercato sempre volatile. Nel 2014, il prezzo del greggio era sceso a meno di 30 dollari a barile, oggi si aggira sugli 85. Questa crescita però si riversa anche sui nostri costi e quindi sul prezzo di vendita del prodotto. Nessuno può vendere perdendoci: il consumatore si lamenta dell'aumento del prezzo, ma

spesso questo è in realtà per noi solo un aumento di costi».

Qual è il suo punto di vista riguardo alle compensazioni di prezzo sul carburante previste da diversi Paesi africani?

«In Marocco, il mercato degli idrocarburi oggi è liberalizzato, e quindi pronto per una moderna economia di mercato. Noi siamo presenti in diversi Paesi che compensano il

prezzo del carburante al consumo, e questo ci crea dei problemi. Lo Stato a mio parere non può supportare un sistema che alla fine avvantaggia più i ricchi dei poveri: perché paradossalmente è chi sta meglio a beneficiare di più di queste compensazioni, visto che di certo è in condizioni di consumare più carburante rispetto a una persona meno abbiente. Il Marocco, liberalizzando questo mercato, ha scelto di integrarsi tra le moderne economie globali, seguendo un percorso già tracciato da molti altri Paesi e indicato dalla stessa Banca mondiale così come dal Fondo monetario internazionale. Molti guardano alle compensazioni di prezzo con favore, secondo me invece sono un danno per l'economia».

** Articolo pubblicato nel quadro dell'accordo di mutuo scambio sui contenuti T&L-TMT.*

DRONI

Il nuovo regolamento dell'Unione europea

di **ELENA FELICI***
ed **ELENA BIANCOTTO***, Milano

IL QUADRO normativo degli aeromobili senza equipaggio – comunemente denominati “droni” – sta per cambiare.

L'11 settembre 2018 è entrato in vigore il Regolamento (UE) 2018/1139 (di seguito, “Nuovo Regolamento” o solo “Regolamento”) recante norme comuni nel settore dell'aviazione civile e istitutivo di un'Agenzia dell'Unione europea per la sicurezza aerea.

Il Nuovo Regolamento pone come obiettivo primario quello di creare e mantenere un livello elevato ed uniforme di sicurezza dell'aviazione civile nell'Unione. A tal fine, il *considerando* n. 26 chiarisce la necessità di regolare uniformemente gli aeromobili con equipaggio e quelli senza equipaggio (i droni, o, secondo la definizione del Regolamento, ogni aeromobile che è progettato per operare autonomamente o essere pilotato a distanza, senza pilota a bordo) dato che entrambi impiegano il medesimo spazio aereo.

L'ampia gamma di operazioni che i droni e la relativa tecnologia rendono oggi possibile dovrebbe essere soggetta a regole proporzionate al rischio e alla tipologia della particolare operazione in questione ovvero alle caratteristiche e al peso del drone. Ad esempio, l'utilizzo di droni a scopo sportivo e ricreativo dovrebbe essere soggetto ad una procedura di approvazione più snella rispetto ai droni adottati per il trasporto aereo commerciale. Inoltre, il Regolamento chiarisce l'importanza di disciplinare i droni indipendentemente dalla loro massa operativa.

Il Nuovo Regolamento infatti abroga e sostituisce il Regolamento (UE) 2008/216 – il c.d. “Regolamento Base” – che escludeva dal proprio campo di applicazione droni di peso inferiore a 150 kg, i quali venivano così lasciati alla regolamentazione nazionale.

Al contrario, il Nuovo Regolamento si applica a droni di applicazione civile di ogni

peso e dimensione, andando progressivamente a sostituire la normativa nazionale per droni sotto i 150 kg. Esso si applica anche agli aeromodelli, intesi quali aeromobili senza equipaggio impiegati principalmente per attività ricreative. I droni utilizzati per scopi militari, di polizia o altre funzioni pubbliche sono invece esclusi dall'area di applicazione del Nuovo Regolamento.

Il Nuovo Regolamento è di particolare importanza perché, per la prima volta, introduce regole uniformi nel settore dei droni per garantire la sicurezza e la tutela dell'ambiente, della *privacy* e dei dati personali in tutta Europa.

Gli Stati Membri saranno ora governati da norme uniformi, con una riduzione delle questioni lasciate alla legislazione nazionale. L'articolo 56 del Regolamento precisa che gli Stati membri sono liberi di fissare regole in settori che non rientrano nell'area di applicazione del Regolamento, come nel caso della pubblica sicurezza, materia riservata alla legislazione nazionale, o della protezione dei dati personali.

Per quanto riguarda le sanzioni, il Nuovo Regolamento ne tratta solo limitatamente e demanda invece agli Stati membri la potestà sanzionatoria in caso di violazione del Regolamento, degli atti delegati e degli atti di esecuzione. L'articolo 131 del Regolamento si limita a precisare che le sanzioni dovranno essere efficaci, proporzionate e dissuasive.

Mediante tale modo di procedere, pur garantendo un livello di sicurezza adeguato ed uniforme, viene lasciato spazio per la valutazione delle diverse caratteristiche locali proprie di ogni Stato.

I requisiti essenziali degli aeromobili senza equipaggio sono definiti all'Allegato IX del Regolamento. Ulteriori requisiti, menzionati in altri Allegati al Regolamento, possono essere prescritti dalla Commissione Euro-



*AVVOCATO,
PAVIA E ANSALDO
STUDIO LEGALE

pea negli atti delegati e di esecuzione alla stessa demandati.

Tra i requisiti essenziali ricordiamo l'obbligo di progettare e costruire il drone per essere idoneo alla funzione prevista e per poter essere impiegato, regolato e sottoposto a manutenzione senza esporre le persone a eventuali rischi. Gli operatori e i piloti di droni devono essere formati riguardo alla normativa nazionale e dell'Unione Europea applicabile alle operazioni di volta in volta poste in essere, con particolare riferimento ai temi di sicurezza, tutela della riservatezza e dei dati personali, responsabilità civile, assicurazione e protezione dell'ambiente. Ogni drone deve poi rispettare precisi requisiti in tema di aeronavigabilità.

Tenendo in considerazione la natura e il rischio dell'attività da svolgere mediante il drone, la Commissione Europea, con atti delegati e di esecuzione, può stabilire che la progettazione, la produzione, il mantenimento e l'esercizio dei droni nonché l'attività del relativo personale siano subordinati al preventivo rilascio di un certificato ovvero, a seconda dei casi, di una dichiarazione che ne attesti la conformità a tali atti delegati e di esecuzione.

Da quanto esposto si evince come il Regolamento, in tema di droni, operi ad un livello principalmente programmatico limitandosi a sancire le regole base e demandando la concreta applicazione e implementazione di tali regole alla Commissione mediante atti delegati (articolo 58 del Regolamento) e di esecuzione (articolo 57).

Ad esempio, i casi di dichiarazione o certificazione obbligatoria dei droni e dei loro operatori, il limite massimo di distanza e altitudine ammesso per il volo ovvero l'implementazione di sistemi di immatricolazione sono lasciati alla regolamentazione delegata della Commissione Europea da adottarsi in conformità ai principi base del Nuovo Regolamento.

Last but not least, il Nuovo Regolamento attribuisce all'EASA nuove funzioni relative

al settore dei droni (ad esempio pareri, ispezioni e altre attività di sorveglianza ovvero assistenza alla Commissione Europea e alle competenti Autorità nazionali). In particolare, l'EASA è chiamata a collaborare con la Commissione per l'emanazione degli atti delegati e di esecuzione.

In conclusione, il Nuovo Regolamento è già in vigore ma, per poter trovare concreta applicazione, occorrono diversi atti esecutivi che la Commissione dovrà adottare entro i prossimi cinque anni. Sul punto è necessario fare menzione delle prime bozze di *Implementing Regulation* e *Delegated Regulation*, pubblicate dalla Commissione ad inizio ottobre ma non ancora formalmente adottate.

Guardando alla bozza del *Commission Implementing Regulation*, essa distingue tra operazioni aperte, specifiche e certificate, fissando differenti regole e procedure per le une o le altre. Si prevede inoltre un sistema di registrazione per droni che richiede

una preventiva certificazione ovvero per gli operatori che eseguono operazioni particolarmente rischiose. Ogni Stato membro dovrà poi identificare una autorità competente in materia e favorire la collaborazione con le altre autorità nazionali.

Una volta completata la procedura di adozione del *Commission Implementation Regulation*, è

prevista una disciplina transitoria per l'adeguamento alle nuove regole che, sulla base dell'attuale testo della bozza, dovrebbe durare tre anni.

La strada per la regolamentazione uniforme dei droni potrebbe essere ancora lunga. È verosimile tuttavia che gli Stati membri, in attesa che la Commissione emani gli atti esecutivi e Delegati alla stessa riservati, inizino ad aggiornare le proprie regole nazionali al fine di convergere verso quei principi fondamentali che, ad oggi, sono già chiaramente fissati dal Nuovo Regolamento. Nel frattempo in Italia continua a trovare applicazione il regolamento ENAC sui mezzi aerei a pilotaggio remoto, pubblicato il 16 luglio 2015 e da ultimo emendato il 21 maggio 2018.



Droni: attese regole uniformi in ambito Ue

di **MAURIZIO CORAIN***
e **CATERINA PAPALIA****, Roma

I MEZZI aerei a pilotaggio remoto, comunemente conosciuti con il termine “**droni**”, sono ormai potenzialmente accessibili a tutti e vengono adoperati nello spazio aereo, o meglio, in uno spazio aereo che necessita di essere circoscritto.

Notevoli, infatti, sono le problematiche legate all'utilizzo sempre più frequente e in via di espansione di detti sistemi, dalla regolamentazione, alla sicurezza, fin anche alla privacy, **tenuto conto della potenzialità che essi hanno di acquisire immagini dall'alto raggiungendo luoghi isolati o introducendosi in spazi privati.**

Queste, e altre esigenze, sono alla base della necessità di prevedere una regolamentazione uniforme che imponga agli utilizzatori l'attenzione a una serie di regole atte a definire un uso consapevole e responsabile del drone.

Attualmente la normativa è disorganica e frammentaria.

I principali testi di riferimento sono rappresentati dal Regolamento Enac sui Mezzi Aerei a Pilotaggio Remoto, la cui prima edizione è datata 16 dicembre 2013 (delibera C.d.A. n. 42/13) ed il cui ultimo emendamento è del 21 maggio 2018 (delibera C.d.A. n. 14/18) **e il Regolamento Ue 2018/1139.**

Il Regolamento Enac, in ambito nazionale, ha come scopo principale quello di assicurare i diversi livelli di sicurezza per le tipologie di operazioni che possono essere condotte con l'utilizzo dei mezzi aerei a pilotaggio remoto, sia in termini di safety, intesa come prevenzione di inconvenienti e incidenti, **che di security come prevenzione da atti illeciti.**

Con riferimento alla safety il Regolamento Enac distingue tra operazioni professionali e non professionali, definisce i criteri secondo i quali tali operazioni possono essere condotte, gestendo i tre segmenti principali, ovvero: la gestione delle opera-

zioni e la navigabilità del drone; i titoli con i quali i piloti sono abilitati al pilotaggio; **l'utilizzo dello spazio aereo per prevenire collisioni con gli aeromobili tradizionali.** Per quanto riguarda la security, sicurezza da atti illeciti, il Regolamento Enac impone la registrazione e l'identificazione degli operatori, con aspetti relativi alla privacy. Contiene, inoltre, indicazioni su i requisiti da soddisfare per impiegare le diverse categorie di droni in funzione della loro massa al decollo, disposizioni per il pilotaggio, **per circolazione nello spazio aereo nazionale e indicazioni comuni per le operazioni di tutte le tipologie di droni.**

Il Regolamento Enac sembra, però, ormai destinato ad essere gradualmente sostituito dal Regolamento Unico Europeo, **del quale il recente il Regolamento Ue 2018/1139 costituisce una valida premessa.**

Il Regolamento Ue 2018/1139, infatti, recante norme comuni nel settore dell'aviazione civile, è entrato in vigore lo scorso 11 settembre 2018 e, con riferimento ai droni, approfondisce la formazione degli operatori, la progettazione, produzione, manutenzione, l'esercizio di aeromobili, gli obblighi di registrazione **(Sezione VII – artt. 55-58 e allegato IX).** Prevede comunque l'intervento della Commissione Europea che, attraverso specifici atti di esecuzione, fornirà norme più dettagliate, tra cui limiti di altezza e distanza massima rispetto al pilota, **marcatura Ce obbligatoria,** operazioni ammesse, la necessità di certificazione in base al rischio.

Come appena anticipato, si tratta del primo fondamentale passo di un percorso che condurrà a un vero e proprio Regolamento Europeo Unico sui droni: la Commissione UE è al lavoro sul provvedimento avvalendosi delle indicazioni fornite dall'Agenzia Europea per la Sicurezza Aerea (Easa), **che sul tema si è espressa con specifica Opinion 01/2018.**



*SOCIO
**COLLABORATORE,
R&P LEGAL



I requisiti proposti dall'Easa contribuiscono inoltre a proteggere l'ambiente, ad applicare i diritti alla privacy e alla protezione dei dati, ad affrontare le minacce alla sicurezza, **al fine di garantire l'accettabilità sociale del mercato di droni nell'Ue.**

Gli obiettivi per i prossimi anni saranno

dunque quelli di creare regole uniformi in ambito Ue che garantiscano uno spazio aereo sicuro per i droni, per promuoverne l'utilizzo, incoraggiare l'innovazione, fare leva sulla competitività, allo scopo di ottenere una crescita di interesse e, conseguentemente, **di sviluppo delle potenzialità di detti mezzi.**

La definizione di YACHT

non è più sinonimo di unità
da diporto adibita a uso privato

di **MARCO LENTI***, Milano

CON una decisione indiscutibilmente innovativa la Commissione tributaria regionale del Friuli (1) ha ribaltato una consolidata giurisprudenza del medesimo Collegio in tema di esenzione d'accisa dei carburanti forniti a unità da diporto adibite ad uso commerciale.

Dopo svariate pronunce a sfavore del contribuente, tra cui addirittura quella (2) relativa al coobbligato solidale del broker colpito dal recupero d'accisa, il medesimo Collegio ha deciso di invertire la rotta e annullare l'avviso di pagamento emesso dalle Dogane di Trieste, riconoscendo l'esenzione d'accisa sul bunkeraggio a uno yacht commerciale.

Il Collegio è giunto a tale conclusione dopo aver riconosciuto che la definizione di yacht commerciale tratta dal certificato di iscrizione nel registro di bandiera, *"rappresentasse l'unico atto amministrativo idoneo a far fede sulla classificazione dell'imbarcazione"*.

La vicenda trae origine nel 2012 dal rifornimento operato da un broker marittimo presso il porto di Trieste a favore di uno yacht battente bandiera Cayman Island, utilizzando il regime di esenzione per le provviste di bordo ai sensi della legge doganale italiana.

L'art. 254 D.p.r. 23 gennaio 1973, n. 43 (T.u.l.d.) prevede, infatti, una presunzione di esportazione dei beni nazionali portati a bordo di navi commerciali in partenza entro 48 ore dal rifornimento.

Tale presunzione, che comporta l'esenzione d'accisa, prevede, tuttavia, una deroga per le unità da diporto che navigano per solo "piacere", le quali, per poter godere della *praesumptio iuris*, devono seguire una dettagliata procedura: la partenza dal porto italiano deve avere una diretta destinazione a un porto estero entro le otto ore successive all'imbarco e il rifornimento deve essere annotato sul giornale delle partenze ed arrivi per l'imbarco delle provviste di bordo in franchigia doganale.

Invero, l'art. 254 t.u.l.d. non garantisce alcuna esenzione d'imposta, ma regola e descrive il regime doganale cui sono soggette le forniture di bordo, delimitando il momento giuridico in cui le merci imbarcate, funzionali alla navigazione, devono ritenersi esportate, anche laddove materialmente non abbiano lasciato il territorio dell'Unione.

Nel caso di specie, dunque, le provviste di gasolio erano state imbarcate con contestuale emissione della bolletta di esportazione EXA da parte del broker e lo yacht era partito dal porto di Trieste verso la Croazia 40 ore dopo il rifornimento.

L'Agenzia delle dogane ha contestato che il bunkeraggio non potesse ricadere nella previsione del primo comma dell'art. 254 T.u.l.d., dal momento che, trattandosi di "yacht", non sussistevano – a suo dire – le condizioni sopra indicate per l'esenzione d'accisa.

La difesa del broker davanti al Collegio d'appello ha concentrato l'attenzione sulla necessaria contestualizzazione della normativa doganale, che non può che operare una distinzione tra "nave" e "unità (italiane e straniere) da diporto"; tale normativa risale, infatti, al 1972, quando le unità da diporto erano esclusivamente dedicate ad attività private o ludiche (cosiddette *pleasure*) e non potevano essere impiegate in attività commerciali.

È evidente quindi che nella mente del legislatore nazionale il discrimine tra l'esenzione, che non richiede l'uscita dell'imbarcazione rifornita dal territorio comunitario (primo capoverso 254 T.u.l.d., se non nelle 48 ore), e quella condizionata alla partenza della stessa verso un porto extracomunitario nelle 8 ore, risulta essere esclusivamente la destinazione del mezzo a un'attività commerciale.

Si ricorda che soltanto con la modifica dell'art. 2 del D.lgs. 171 del 2005 (Codice della nautica da diporto) è stato consentito l'utilizzo commerciale delle imbarcazioni da diporto, per cui si è creato questo *tertium genus* di imbarcazioni, definite

"yacht" ma adibite ad attività commerciali di trasporto passeggeri, sconosciute al legislatore doganale.

La Dogana, dal suo canto, ha richiamato nel corso del giudizio la nozione di navigazione da diporto dettata dal medesimo Codice: "quella effettuata in acque marittime e interne a scopi sportivi o ricreativi e senza fine di lucro" (art. 1 D.lgs. 171 del 2005) in accordo con la Direttiva 96/03/CE del 27 ottobre 2003, giungendo tuttavia a sostenere che il "godimento" (pleasure) del bene-imbarcazione non verrebbe meno anche nel caso dell'utilizzazione commerciale dello stesso.

Al contrario, la necessaria distinzione tra unità da diporto utilizzate per fini ricreativi e sportivi da quelle utilizzate ai fini di lucro è confermata dalla evoluzione normativa sia in tema di accise che di Iva.

Ad esempio nell'ambito del rifornimento di gasolio "verde", ossia denaturato, il decreto 577 del 1995, e ora il decreto 225 del 2015, prevedono l'esenzione dall'accisa per l'impiego dei prodotti petroliferi denaturati (gasolio verde) destinati a provvista di bordo su imbarcazioni in navigazione nelle acque comunitarie, escludendo unicamente le "imbarcazioni private da diporto" (art. 1, d.m. 16 novembre 1995, n. 577, Tabella A), intendendo per tali le imbarcazioni utilizzate per puro piacere.

La stessa Agenzia delle dogane ha riconosciuto nell'ambito della circolazione comunitaria che "i carburanti impiegati dalle unità da diporto (nautanti, imbarcazioni e navi) adibite ad attività di noleggio abbiano titolo all'esenzione d'accisa" (telexfax Agenzia delle dogane 8 febbraio 2001 n. 7206), con esclusione di quelle impiegate per la navigazione "di piacere".

impiegate per la navigazione "di piacere". In altro ambito fiscale, e in particolare con riguardo alla non imponibilità Iva delle cessioni di navi che svolgono attività commerciale in alto mare, il requisito dell'uso effettivo del mezzo, invece, è stata oggetto di ampio dibattito culminato con la Risoluzione dell'Agenzia delle entrate del 2018, in cui si interpreta il requisito della navigabilità "in alto mare", privilegiando non tanto il criterio oggettivo della capacità strutturale dell'imbarcazione di navigare in alto mare, quanto bensì il concreto utilizzo della stessa oltre le 12 miglia (3).

La decisione in commento, dunque, va in controtendenza rispetto alla prassi Iva, secondo la quale per ottenere la non imponibilità Iva delle cessioni di nave e delle provviste di bordo (4), non è sufficiente la definizione di "yacht commerciale" data dal registro di bandiera, bensì occorre documentare che il 70% dei viaggi compiuti dal mezzo è stato effettuato in acque non nazionali.

Hanno certamente supportato il convincimento del Collegio triestino i "manifesti di arrivo e partenza" che lo yacht in oggetto aveva presentato alle dogane dei vari porti italiani toccati. La normativa doganale, infatti, prevede unicamente per le navi commerciali che "Entro la zona di vigilanza doganale marittima i capitani delle navi dirette ad un porto dello Stato devono essere muniti del "manifesto di carico", salvi i casi di esonero previsti dal presente testo unico" (105 T.u.I.d.).

Proprio il comportamento delle dogane italiane, nel richiedere ed accettare tale manifesto, ha fatto maturare il legittimo affidamento nell'operatore del bunkeraggio di poter utilizzare l'esenzione di cui al primo comma dell'art. 254 T.u.I.d., prevista per le navi commerciali.

La decisione in esame, tuttavia, è tanto più innovativa in quanto supera la necessità di fornire la prova dell'esclusivo utilizzo commerciale del mezzo, dando rilievo alla certificazione cartolare di classifica.

Se la sentenza di primo grado, infatti, aveva negato l'applicabilità dell'esenzione d'accisa ai sensi del primo comma dell'art. 254 T.u.I.d., ossia come rifornimento a nave commerciale, ritenendo non provata la classificazione "commerciale" della nave e l'effettivo utilizzo della stessa in attività non ludiche, il Commissione Tributaria Regionale ha sì esaminato con maggiore approfondimento tutta la documentazione versata in atti dall'appellante (contratti di noleggio, fatture, Logbook con tracciamento di tutte le tratte e i relativi rifornimenti, ecc.), ma soprattutto ha considerato preponderante la natura del mezzo attestata dall'Amministrazione estera, sulla base della considerazione che "dal momento dell'iscrizione della nave in un registro, è lo stesso stato di appartenenza a determinare il regime amministrativo della nave, in particolare se una nave vada classificata come militare, commerciale o da diporto o per ricerca scientifica".

Secondo questa pronuncia, dunque, l'onere probatorio per gli operatori di prodotti soggetti ad accisa viene alleggerito.

*Studio Legale Mordiglia

(1) Sentenza CTR Friuli Venezia Giulia 11/10/2018, n. 202/4/2016

(2) Sentenza CTR Friuli Venezia Giulia 17/10/2016 n. 366/2/2016

(3) La condizione della prevalenza dei viaggi in alto mare rispetto al totale dei viaggi effettuati nella misura del 70% deve essere verificata "per ciascun periodo d'imposta".

(4) Ex art. 8 bis, lett. d) decreto Iva.



FOCUS ON

FOCUS ON FRESH

FOOD LOGISTICS



«Ai produttori italiani servono Rete e 5G»

Cilento (Confagricoltura): «Dobbiamo essere pronti perché l'e-commerce riguarderà anche il nostro settore. Rischiamo di perdere pezzi importanti»

CHE COSA serve al settore ortofrutticolo da un punto di vista normativo?

«Il nostro - risponde Nicola Cilento, vicepresidente nazionale di Confagricoltura - è l'unico settore completamente deman-dato all'Unione europea. Il governo italiano può incidere sulle infrastrutture materiali e immateriali. In questi mesi è emerso il problema della manutenzione, a partire dal disastro di Genova fino al sequestro del ponte vicino ad Arezzo, che creerà problemi di distribuzione in Umbria e Italia centrale anche ai produttori di ortofrutta. Bisogna che il governo metta al centro dell'agenda le infrastrutture, come strade, porti e ferrovie, a cui vanno aggiunte quelle immateriali».

Vi serve più telematica?

«Confagricoltura sottolinea che il sistema agricolo italiano necessita di banda larga e rete 4G. Negli Stati Uniti, nelle campagne c'è già il 5G. Avere la rete per le telecomunicazioni nelle campagne è più che fondamentale. I produttori agricoli hanno la necessità di mettersi in rete attraverso internet. Chiediamo di fare presto. I produttori di Sud America e Africa, pur senza infrastrutture materiali, riescono a mettersi sul mercato grazie a Internet. Anche Amazon è interessata al settore agricolo, il che mi preoccupa anche, perché temo il monopolio del mercato. Amazon gestisce già olio e vino, ma guarda con interesse ai prodotti deperibili. Ha comprato un grande distributore agroalimentare, Whole Foods, per 13 miliardi di dollari».

L'e-commerce sfonderà anche nei prodotti deperibili?

«Dobbiamo essere pronti perché l'e-commerce riguarderà anche il nostro settore. Altrimenti l'Italia rischia di perdere pezzi importanti o intere filiere. Siamo nel mezzo di un cambiamento. E direi purtroppo, se non saremo bravi a coglierlo, o per fortuna, se sapremo farlo diventare un'opportunità».

Quale ruolo ha per voi l'Unione europea?

«Siamo alle porte di una riforma del bilancio per la Pac (politica

verso paesi con costo del lavoro più basso. E' uno scenario che preoccupa molto».

Qual è in Italia la situazione delle infrastrutture dedicate al trasporto e alla logistica del freddo?

«La questione infrastrutturale è importante per l'ortofrutta, ma l'Italia ha investito poco ed è carente, ad esempio rispetto a Germania e Spagna. Il 50 per cento della produzione ortofrutticola italiana è nel Meridione. Sappiamo che il Sud arranca quando si parla di infrastrutture e logistica. Il settore è quindi esposto alle carenze del paese in

L'e-commerce deve riguardare anche noi perché l'Italia rischia di perdere intere filiere

agricola comune, ndr) dopo il 2020, che si intreccia con le elezioni del nuovo Parlamento europeo e slitterà di un anno. Si ragiona sulle risorse disponibili, che sono sempre meno a causa della Brexit, del welfare, delle migrazioni, della difesa. Dobbiamo cercare di ottimizzare al massimo le risorse per renderlo più competitivo, perché gli altri paesi, come Russia, Egitto, Turchia non si fermano. In passato la Pac, sotto la spinta dei Paesi del Nord, è stata vista come un sistema di protezione ambientale. Dobbiamo fare in modo che accanto alla preoccupazione ambientale, che va bene, ci sia anche un sistema di incentivi per sostenere il reddito degli agricoltori. Se non ci sarà uno spostamento della produzione

questo campo. Il mancato investimento comporta perdite di Pil. In Spagna il trasporto di ortofrutta costa in media 1,2 euro al chilometro, mentre in Italia costa 1,6 euro. Anche per questo la Spagna è più competitiva sui mercati europei: per aver ottimizzato le strutture logistiche e per la capacità di aggregare e confezionare il prodotto. Inoltre in Italia c'è una polverizzazione delle imprese e quindi degli investimenti e scarsa capacità di fare massa. Un'azienda in Italia dispone in media di 7 ettari, in Spagna di 30 ettari, in Francia di 50 ettari».



«Ortofrutta, spedizioni evolute col container»

Ancora forte lo squilibrio fra i controlli nei porti italiani e esteri. «Berlino fiera molto importante». Intervista a Giovanni Rossi (Spediporto)

L'ITALIA sarà la prima nazione per numero di espositori alla Fruit Logistica di Berlino: 519 rispetto, ad esempio, ai 386 della Spagna, ai 349 dei Paesi Bassi, **ai 296 dei padroni di casa tedeschi o ai 228 francesi.**

È un'occasione per gli operatori del settore che non sfugge agli spedizionieri genovesi, come spiega Giovanni Rossi, **responsabile Presidi sanitari di Spediporto.** Rossi ha partecipato al Fruit Logistica del 2018 ed è un esperto della logistica del freddo.

Come sta cambiando questo settore?

«Fra i molti spedizionieri che saranno presenti, da meno di una decina d'anni si sono inseriti anche i grandi gruppi, attirati dal fatto che nel settore reefer i margini sono ancora un po' maggiori che in altri settori».

È l'effetto dello spostamento dei carichi dalle navi dedicate alle portacontainer?

«Prima anche gli spedizionieri che si occupavano di questi traffici erano pochi e specializzati. L'ortofrutta arrivava con le navi stiva in pochi terminal attrezzati come ad esempio quelli di Genova, Vado e Civitavecchia. Negli ultimi 15-20 anni si è avuta la trasformazione che ha portato anche alla chiusura di alcuni terminal frutta. Oggi, con il prodotto che viaggia in container, è più facile entrare in questa attività. Prima lo spedizioniere interveniva per lo sdoganamento della merce in import, adesso con i container si occupa anche dei noli, che al tempo delle navi stiva erano contrattati direttamente fra fornitore e compagnia marittima».

Oggi anche le maggiori compagnie di linea investono sul trasporto di container reefer. I produttori sono stati favoriti dallo sviluppo dei container?

«Le spedizioni sono diventate più diffuse perché basta riempire un'unità minima, appunto il container, e perché la si può inviare da qualsiasi porto verso qualsiasi porto. Prima dovevi avere grandi dimensioni e grandi volumi per riempire una parte della nave. Oggi anche i piccoli coltivatori possono fare il loro container».

Oggi anche i piccoli coltivatori possono fare il loro container

La merce deperibile non viaggia soltanto in container. Vi occupate anche di rotabili?

«Quel tipo di merce a Genova non arriva più, ci vuole un magazzino strutturato come quelli di Vado e Civitavecchia. Ma gli spedizionieri genovesi non lavorano soltanto a Genova. Hanno uffici propri o di corrispondenza in tutto il Mediterraneo. Seguiamo logistica e sdoganamento in import in porti come Gioia Tauro, Salerno o Ancona, mentre in export non gestiamo soltanto, per fare un esempio, i kiwi dal Piemonte attraverso i porti liguri, ma anche le mele dal Trentino verso altri porti. Studiamo quali sono i tragitti e i porti migliori in termini di transit time e di costi».

Che importanza ha la fiera di Berlino per gli spedizionieri?

«Si va a prendere contatti con le compagnie di navigazioni, con gli shipper stranieri e con i ricevitori di frutta italiana. La frutta stagionale come kiwi, pere e mele viene gestita sia in import sia in export, a seconda del periodo dell'anno. Per via aerea viaggiano frutta ad alto valore come ad esempio le ciliegie, le primizie e quella che deperisce in fretta, ma in questo caso il nolo è anche 10 o 20 volte maggiore che per via marittima. A Berlino si incontrano anche i terminalisti che illustrano il mondo della portualità e dei servizi portuali».

I porti italiani sono competitivi?

«Per alcuni traffici sì. I pomodori della Tunisia passano da Genova per raggiungere la Germania e l'Inghilterra per raggiungere la Gran Bretagna, anche se ormai con l'incognita della Brexit. Ma molto traffico che prima passava da Genova, oggi per raggiungere Germania e Polonia si è trasferito in Adriatico. L'Italia è il paese con il maggior numero di controlli di frontiera nell'Unione. Ad esempio, le noci dagli Stati Uniti, se arrivano in Italia hanno il controllo della sanità marittima, che in Olanda non c'è, è compreso in quello della dogana. Per le pere servono tre noli alla sosta sanitari. E così a volte gli ortaggi dalla Tunisia preferiscono Marsiglia, dove vengono sdoganati in un'ora. Così si perdono traffici».



«Un magazzino reefer al nuovo punto franco»

D'Agostino, presidente dell'Autorità di sistema portuale:
«Trieste deve puntare sull'export delle eccellenze agroalimentari»

NON SOLO merce in entrata ma anche e soprattutto prodotti in uscita, **quelli che rappresentano l'eccellenza di una parte del territorio nazionale.**

Il porto di Trieste, dice il presidente Zeno D'Agostino, si candida a diventare il punto di riferimento **«per le esportazioni dei prodotti alimentari che rappresentano il meglio del Nord Est e che sono richiesti in tutto il mondo».**

Secondo il numero uno dell'Autorità di sistema portuale del Mare Adriatico Orientale, uno sviluppo decisivo a questo tipo di traffico arriverà nei prossimi mesi dopo l'entrata in funzione a pieno regime del nuovo **«polo retroportuale logistico e industriale che darà nuova linfa allo scalo giuliano».**

Nei giorni scorsi infatti è stato fatto un passo in avanti decisivo nell'*iter* di spostamento del regime giuridico di punto franco presso Bagnoli della Rosandra nell'area di proprietà dell'Interporto di Trieste.

Si è trattato di un atto propedeutico, ma fondamentale per arrivare alla partenza operativa delle attività in capo all'Interporto di Trieste: «La procedura - ha spiegato D'Agostino - prevede che lo spostamento del punto franco avvenga con un provvedimento del presidente dell'Autorità di sistema portuale, previa intesa con la Regione, **i Comuni coinvolti e tutte le altre istituzioni interessate.** La struttura di Bagnoli della Rosandra, acquisita dall'Interporto di Trieste da Wärtsila Italia nel dicembre 2017, con un investimento totale di circa 21 milioni di euro, comprende un'area di 240 mila metri quadrati, **di cui 74 mila coperti e**

include un raccordo ferroviario con la stazione di Aquilinia.

L'acquisizione è nata da una carenza di spazi a Ferneti per ospitare attività logistiche: **«Quello delle esportazioni di prodotti agroalimentari sarà un business in forte crescita che potrà trovare nuove aree dedicate ad hoc in questi spazi che saranno a disposizione degli operatori portuali e della logistica»**, prosegue

prima unità di 20 mila posti cassette, sia a supporto dell'export dei prodotti regionali, **sia per l'import di prodotti deperibili in distribuzione in tutta Europa.**

Il passaggio successivo sarà rendere operativa la parte ferroviaria: **«L'area è completamente efficiente proprio grazie alla presenza della ferrovia.** L'Autorità di sistema, infatti, investe solo dove vi è la presenza di binari», spiega



il numero uno dello scalo. Entro pochi giorni, infatti, il comprensorio godrà dei benefici del regime di punto franco, **anche se l'inaugurazione ufficiale della struttura è prevista per il mese di febbraio.**

L'interporto sta già operando nei nuovi magazzini da giugno 2018 con l'acquisizione di ulteriori traffici e l'avvio di operazioni di movimentazione e deposito a supporto dell'industria locale. A oggi, ancor prima dell'introduzione del nuovo regime, **sono già state movimentate 37 mila tonnellate di merce.**

Una parte delle aree coperte verrà inoltre attrezzata come magazzino refrigerato con una

D'Agostino.

Nel comprensorio esiste un raccordo ferroviario interno, che sarà completamente rimesso a nuovo e allacciato alla stazione di Aquilinia tramite una bretella di due chilometri di proprietà di Coselag, **il Consorzio di sviluppo economico locale dell'area giuliana.**

I lavori di riattivazione della stazione di Aquilinia saranno invece portati avanti da Rete ferroviaria italiana, **con un investimento totale di circa 17 milioni di euro.** Con la fine dei lavori ferroviari, previsti entro l'inizio del 2020, **Aquilinia diventerà a tutti gli effetti la stazione di riferimento per tutto il porto industriale.**



L'Italia ancora non decolla

LA DISTRIBUZIONE moderna italiana non è ancora uscita dalla crisi che si trascina ormai da diversi anni.

Nei dodici mesi che si sono appena chiusi, supermercati, ipermercati e liberi servizi hanno visto le vendite perdere l'1% del loro fatturato a parità di rete, ovvero tenendo conto dei punti vendita aperti da più di un anno, e crescere di appena lo 0,3% conteggiando anche le nuove aperture **(e le chiusure degli esercizi non più redditizi)**.

L'andamento del 2018 ha avuto due picchi negativi, **il mese di gennaio e quello di dicembre**.

Nel primo mese dell'anno ha lasciato per strada ben 350 milioni di vendite a causa del picco influenzale, che ha tenuto molti Italiani a letto, e dell'aumento della pressione promozionale; **nell'ultimo invece si sono acuite quelle difficoltà che erano emerse già ad ottobre-novembre**.

I consumatori del Belpaese hanno deciso di fare acquisti con parsimonia durante le feste e si sono mossi solo all'ultimo minuto. L'abitudine di fare scorte da mettere in dispensa non appartiene più ai consumatori, così come è sempre più diffusa la cultura di limitare gli sprechi, **obiettivo che si raggiunge anche riducendo le compere**.

Non tutti i prodotti presenti sugli

scaffali dei supermercati hanno però sofferto e la stessa cosa vale per i canali di vendita.

Fra questi ultimi continua la corsa dei discount, **la tenuta dei supermercati e la perdurante crisi degli ipermercati**.

Tra i piccoli negozi di prossimità hanno ottenuto un buon successo quelli che si sono ristrutturati e hanno adeguato la loro offerta alle nuove esigenze dei consumatori, **mentre quelli che non hanno saputo rinnovarsi hanno subito pesantemente la crisi**.

Un discorso non troppo diverso va fatto anche per i discount che in origine erano molto spartani, non offrivano prodotti di marca, non facevano pubblicità e non vendevano il fresco: adesso sono diventati più accoglienti, offrono molti prodotti di marca, **fanno pubblicità e addirittura vendono il pane appena sfornato**.

I consumatori cercano dunque il risparmio ma sono anche disposti a spendere se trovano i prodotti che spacciano le loro esigenze.

È proprio questa la chiave di lettura che va usata per comprendere i trend delle diverse categorie merceologiche.

Paradossalmente continuano ad andare bene i prodotti dedicati al benessere, quelli biologici e quelli legati al territorio e quelli funzionali (prodotti per vegani,





senza **glutine, etc.**), che sono i più cari.

L'anno scorso ha tenuto molto bene anche la marca del distributore, **il miglior compromesso qualità-prezzo.**

Le sue vendite a valore hanno messo a segno un balzo del 2,3%, arrivando per la prima volta a superare la soglia dei 10 miliardi - **per la precisione 10,2 miliardi.**

Anche la sua quota di mercato ha di conseguenza fatto registrare un nuovo primato, **il 19%**, valore che mostra un progresso di mezzo punto percentuale rispetto a dodici mesi prima, il balzo più grande degli ultimi cinque anni. Le marche industriali, nei dodici mesi in esame, hanno infatti accusato un calo delle vendite nell'ordine dello 0,6%, performance che porta il bilancio complessivo delle marche a un frazionale calo **(-0,1%).**

La crescita dei marchi da distributore è stata favorita soprattutto dall'ampliamento dell'offerta: **le referenze medie sono aumentate del 6% arrivando a 1.587.**

La marca del distributore è stata molto forte nel Nord-est, dove ha una quota di mercato del 21,6%, e al Centro (20,6%); è rimasta sostanzialmente in linea con la media nazionale nel Nord-ovest (19,1%) ed è risultata debole al Sud **(13,6%)**, dove subisce la concorrenza dei mercati regionali.

Frena l'export dell'ortofrutta italiana

Ma veniva da un anno record. Crescono invece i consumi domestici, +3%. La Germania rimane il mercato di riferimento

IN un contesto decisamente favorevole alle esportazioni agroalimentari italiani - cresciute del 3% nel 2018 a quota 42 miliardi di euro - stona la debolezza dell'ortofrutta che è stata una dei pochi settori a far registrare un calo (-3%).

Va però anche ricordato che il 2017 si era chiuso con vendite record a quota 5,2 miliardi di euro con un aumento del 2% rispetto ai 12 mesi precedenti.

La Germania resta la prima destinazione del Made in Italy ortofruttilicolo, **mentre fuori dai confini comunitari sono gli Stati Uniti il mercato di riferimento.**

La diminuzione sul fronte delle esportazioni è però più che compensata dal mercato interno dove il consumo di frutta e verdura è cresciuto a volumi del 3% toccando gli 8,5 milioni di tonnellate.

Secondo le stime di Coldiretti l'ortofrutta rappresenta quasi un quarto (23%) della spesa delle famiglie italiane.

Nielsen ha invece calcolato che la spesa media per nucleo familiare all'anno è di circa 315 euro ripartita in 60 atti d'acquisto all'anno, **dunque poco più di uno a settimana.**

La società di ricerca ha anche rilevato che i consumatori residenti nel Settentrione sono maggiormente propensi a comprare prodotti sfusi rispetto a quelli del Meridione, **che preferiscono la merce a peso imposto.**

Una dinamica che non è però stata assolutamente influenzata dall'introduzione dell'obbligo di utilizzo di sacchetti a pagamento per lo sfuso (**gennaio 2018**), cosa che invece era stata ipotizzata leggendo i dati relativi



ai primi sei mesi dell'anno scorso. **Secondo Coldiretti la performance positiva dell'ortofrutta in Italia è stata favorita dalla decisa svolta salutistica dei consumatori.** Se le mele sono il frutto più consumato dagli Italiani, al

secondo posto ci sono le arance e tra gli ortaggi salgono invece sul podio le patate, i pomodori e le insalate: «Con una netta inversione di tendenza rispetto al passato - spiega Coldiretti - **l'andamento positivo dei consumi è**



spinto soprattutto alle preferenze alimentari dei giovani che fanno sempre più attenzione al benessere a tavola. Il cambiamento degli stili di vita ha fatto lievitare la domanda di cibi più genuini come l'ortofrutta, **che ha con-**

quistato la base della piramide alimentare».

Secondo uno studio del Crea (Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria), "Alimenti e nutrizione", il 64% dei consumatori ritiene che

la freschezza sia l'elemento principale nell'acquisto delle verdure, seguito dalla stagionalità (51,4%) e dal prezzo conveniente (31,7%): «Da segnalare il boom nei consumi di frutta a guscio, dalle noci alle mandorle fino al nocciolo, con un aumento del 10% degli acquisti - **si legge nel rapporto Coldiretti** - . La frutta in guscio, considerata in passato nemica della linea per l'apporto calorico, **è stata infatti rivalutata come preziosa alleata della salute e i consumi sono dunque esplosi».**

In crescita del 4% anche la spesa delle verdure in busta, la cosiddetta quarta gamma, **che garantisce una maggiore praticità di consumo.**

Tra le tendenze si registra infine il forte aumento degli acquisti diretti dal produttore dove nel corso del 2018 hanno fatto la spesa sei italiani su dieci almeno una volta al mese.

Complessivamente la superficie italiana coltivata ad ortofrutta supera un milione di ettari e vale oltre il 25% della produzione lorda vendibile agricola italiana.

I punti di forza dell'ortofrutta italiana sono l'assortimento e la biodiversità, **con il primato di 107 prodotti ortofrutticoli di Denominazione di origine controllata Indicazione geografica tipica riconosciuti dall'Unione europea.**



A Genova il più grande dock virtuale d'Italia

Poli refrigerati: nel bacino Adriatico, i porti più attivi nel settore sono quelli di Trieste e Venezia, oltre a Ravenna

L'ORTOFRUTTA in esportazione e importazione transita ormai quasi soltanto attraverso i terminali container che ci sono attrezzati con parchi di prese di corrente per i contenitori refrigerati e che sono vicini a magazzini refrigerati.

In Liguria la frutta transita nei tre porti di Savona-Vado, **Genova e La Spezia**.

A Vado Ligure, il terminal refrigerato è stato inglobato nella grande piattaforma container di Apm Terminals.

È destinata quindi a ricevere contenitori refrigerati nei suoi magazzini a temperatura controllata, ma continua a ospitare anche le toccate di alcune navi

stiva dedicate, **che trasportano soprattutto i traffici del gruppo Orsero**.

A Genova, il Psa terminal di Voltri-Pra' ospita il più grande magazzino refrigerato virtuale d'Italia, **con centinaia di prese di corrente attrezzate sul piazzale dei container**.

Movimentano container refrigerati, sia pure in misura minore, **anche terminal come Messina e Sech**.

Alla Spezia i container refrigerati arrivano al Lscd di Contship che, come Vado, Voltri e Sech, **ha un punto di ispezione, ma anche il terminal del Golfo del gruppo Tarros ha una quota di questo traffico**. Quest'ultimo nel 2018

ha movimentato 2.100 teu in import verso l'Italia.

Il 77% di questi proveniva dalla Turchia, **21% dall'Egitto e il resto da altri Paesi**.

Inoltre sono stati movimentati 900 teu in esportazione dall'Italia.

Di questi, il 32% era diretto in Turchia, **il 30% in Libia e il 13% in Egitto**.

Sono stati anche movimentati a 1.222 teu i crosstrade, **i container in transito senza coinvolgimento di porti italiani**. La frutta viaggia anche sui traghetti.

In questo caso però all'arrivo devono trovare un magazzino strutturato, che ormai nel porto di Genova non c'è più, **mentre**



è presente a Vado e Civitavecchia.

Nel Tirreno il porto principale per il settore è quello di Civitavecchia, **ma mantiene una quota di traffico anche Salerno**, che ha una lunga tradizione nel settore. Gli operatori dell'ortofrutta utilizzano sempre di più anche il porto di Gioia Tauro (**import dall'Egitto**).

Nel mare Adriatico, i porti più attivi in questo settore sono quelli di Trieste e Venezia, **oltre a Ravenna**. Il traffico arriva da Egitto e Turchia, **spesso diretto oltre frontiera in Germania e Polonia**.

In generale, i porti italiani sono più rilevanti per l'attività di import, soprattutto da Africa settentrionale e America latina, **mentre l'export viaggia soprattutto su gomma verso i mercati di destinazione dell'Europa centro-settentrionale**. Una parte della produzione viaggia verso Nord anche per raggiungere i porti del Northern Range, **da dove si imbarca per raggiungere destinazioni transoceaniche**.

L'esportazione via mare dai porti italiani, che comunque esiste, segue stagioni e zone di produzione: se i kiwi prodotti in Piemonte si imbarcano dai porti liguri, **le mele del Trentino preferiscono quelli adriatici**.



La Spezia ha bisogno di dock per i refrigerati

Laghezza, presidente degli spedizionieri del porto ligure: «Al momento lo scalo può accogliere solo traffici containerizzati e non alla rinfusa»

QUALI sono i principali prodotti ortofrutticoli e alimentari in generale movimentati nel vostro scalo?

«Nei due terminal Lsct e Terminal del Golfo - sottolinea Alessandro Laghezza, presidente degli spedizionieri spezzini - arrivano a Spezia circa 1.200 container reefer in import di cui circa il 60% è frutta, il 22% è carne congelata e la parte restante è costituita da altri prodotti come surgelati, farmaci e prodotti finiti di vario genere. Per quel che riguarda i prodotti ortofrutticoli la categoria principale è costituita dalle banane, seguite da agrumi - limoni e pompelmi - e le cipolle».

Quanto, questo tipo di business, è importante per gli operatori spezzini?

«Il business è importante per gli operatori spezzini, così come per gli operatori di tutti i porti in quanto la merce a temperatura controllata implica per sua natura servizi di qualità che richiedono la massima efficienza e rapidità. La merce alimentare e farmaceutica in particolare è sottoposta a controlli approfonditi da parte di diversi organi di controllo e la gestione efficiente di queste fasi gioca un importante ruolo sul mercato di riferimento».

Quali sono i limiti, dal punto di vista infrastrutturale, del porto della Spezia?

«I terminal portuali sono equipaggiati per la gestione dei container reefer: la sola Lsct dispone di 380 plugs. Bisogna specificare che non essendo presenti magazzini a temperatura controllata né in porto né nel retroporto, La

Spezia può al momento accogliere solo traffici containerizzati e non bulk».

Quali sono i principali competitor in questo settore, a livello nazionale, del vostro porto?

«I porti principali che gestiscono traffici a temperatura controllata sono Vado Ligure, Livorno, grazie sia al Reefer Terminal presente in porto che alla struttura di Guastice, Civitavecchia - che da poco avuto conferma dalla Ciquita sulla continuità dei propri traffici - e Ravenna. Anche Genova, sebbene non disponga più di un reefer terminal in porto, ha importanti traffici di merce a temperatura controllata».

Che cosa vi aspettate per i collegamenti verso l'entroterra?

«I nuovi fasci di binari consentiranno di avere treni più lunghi e in numero maggiore. Il trasporto ferroviario è già oggi un'eccellenza

economica. Ho fiducia che il nuovo governo lo emani entro il 2018».

Quali sono le opere più attese?

«Attendiamo opere fondamentali come l'allargamento del molo Garibaldi, il tombamento della marina del Canaletto e i nuovi fasci di binari. Molo Garibaldi e binari dovrebbero concludersi entrambi quest'anno, mentre il tombamento nei prossimi anni. Speriamo che tutto il puzzle sia completo entro il 2021. L'Autorità di sistema portuale dopo una fase di rodaggio ha preso conoscenza dei problemi e adesso ha preso la giusta direzione per la realizzazione delle opere. Purtroppo grava la burocrazia che allunga i tempi, mentre noi imprenditori siamo impazienti».

Negli ultimi anni l'autotrasporto ha protestato per le code ai gate.

I nuovi fasci di binari consentiranno di avere più treni e più lunghi

del porto della Spezia, l'obiettivo è arrivare al 50 per cento del traffico. Le infrastrutture varie funzionano, l'unico problema sono i gate, che saranno ampliati assieme al molo Garibaldi. Per quanto riguarda il punto di controllo nell'area di Santo Stefano, il motivo per cui è stato annunciato, ma non ancora realizzato, è la mancata attuazione a livello nazionale dello sportello unico. Manca il dispositivo attuativo da parte del ministero dello Sviluppo

Questo incide sulla vostra attività?

«Dalla fine del 2017 il terminal ha fatto alcuni piccoli interventi, come la possibilità di ingresso per 24 ore e l'apertura di un nuovo sportello. È un segno di attenzione al problema e infatti da qualche mese non ci sono proteste. Tutti siamo consapevoli che la vera soluzione passa dall'ampliamento del porto. Quando sarà completato, si risolverà la problematica strutturale».



«Sulla logistica integrata Livorno pronta a partire»

Gargiulo, dirigente dell'ufficio promozione e studi dell'Adsp labronica: «Lo scalo vuole investire in strutture maturazione e confezionamento»

IL PORTO di Livorno ha una lunga tradizione nel settore dei traffici refrigerati e ortofrutticoli.

Oggi, uscito dalla fase di trasformazione che ha visto il passaggio dalle navi stiva ai container refrigerati, sono tre le strutture che accolgono questo tipo di traffici: il Terminal darsena Toscana (Tdt) con le sue prese per lo stoccaggio dei container refrigerati; il Livorno reefer terminal (Lrt), nato nel 2011 per accogliere navi stiva ma oggi orientato soprattutto verso l'entroterra; e l'interporto Vespucci, **che ospita 10 mila metri quadrati di magazzini refrigerati.**

Quando arriva un container reefer, prima passa nel piazzale di banchina attrezzato con oltre cento prese elettriche, poi viene smistato o verso le strutture vicine, ossia appunto Lrt e Vespucci, **oppure direttamente verso i mercati di destinazione del Centro e del Nord Italia.**

Non è quindi occasionale la presenza a Berlino dell'Autorità di sistema portuale del mar Tirreno settentrionale, che riunisce i porti di Livorno e Piombino: «Dal 6 all'8 febbraio - spiega Gabriele Gargiulo, dirigente dell'ufficio promozione e studi dell'Authority di sistema portuale Livorno-Piombino - **saremo a Berlino,** come negli anni passati. Il 7 febbraio alle 11 organizzeremo con Terminal Darsena Toscana-Gruppo Investimenti Portuali un seminario nel chiosco del padiglione 25, assieme a compagnie di navigazione, **spedizionieri e Lrt.** L'interesse per questo settore è forte. Saremo presenti per dialogare con altri operatori, affiancando il nostro marketing istitu-

zionale al marketing commerciale degli operatori portuali toscani».

Come è cambiato il settore?

«Negli anni Novanta l'ortofrutta viaggiava sulle navi stiva, per le quali c'erano banchine dedicate. I grandi gruppi si erano distribuiti nei porti del Tirreno, con Dole a Livorno, Chiquita a Genova, Del Monte a Savona e Bonita a Salerno. Poi si è passati dalle navi tradizionali ai container. In stiva oggi arriva poca merce, che a Livorno raggiunge il Reefer terminal, soprattutto proveniente dal Sud America. Il magazzino del terminal è vicino alla banchina pubblica».

Quali sono i tipi di prodotti che passano per il porto di Livorno?

«Prevalentemente banane, ma anche ananas e frutta stagionale, come pere mele e uva dal Sud America. La stagione da

In un primo momento si costruiranno circa 3 o 4.000 metri quadrati, poi sarà possibile ampliarli. L'obiettivo è aggiungere all'utilizzo dei magazzini anche la logistica integrata con attività come il confezionamento o come la maturazione delle banane. Il problema è essere competitivi sui costi e poi prendere contatti con eventuali clienti. A Berlino ci sono incontri per conoscere l'evoluzione del traffico della frutta e delle tecniche d'immagazzinamento».

A Livorno esiste già qualche attività di questo tipo?

«Per il momento abbiamo lo stoccaggio di frutta e altre merci deperibili. Se il progetto andrà avanti, verranno realizzati magazzini per la maturazione e impianti per il confezionamento. A Livorno c'è possibilità di ampliamento grazie agli spazi disponibili. Gli operatori hanno già aree

Nei porti è tutto traffico di importazione le esportazioni italiane viaggiano via terra

febbraio a maggio è quella con il volume maggiore. Le destinazioni sono l'Italia, prevalentemente Nord Est e Centro, e qualcosa va anche in Europa. È tutto traffico di importazione, mentre le esportazioni italiane viaggiano via terra».

Che programmi ha il porto nel settore refrigerato?

«Verranno costruiti nuovi magazzini presso l'interporto, destinati ai prodotti congelati (-18 gradi).

in concessione per ampliare l'attività, ma se non basterà valuteremo di attrezzare anche altre zone del porto e dell'interporto».

Qual è la partecipazione dell'Authority nell'interporto Vespucci?

«Oggi siamo al 10%, ma c'è il progetto di superare il 30% nei prossimi mesi. Consideriamo il Vespucci un vero retroporto e così lo vendiamo alle fiere insieme alle banchine».

«Sgm punta alla logistica»

L'OFFERTA di servizi logistici, accanto a quella più tradizionale di mercato all'ingrosso, è diventata ormai uno dei tratti caratteristici di Sgm (Società gestione mercato), **la società che gestisce il mercato ortofrutticolo di Genova Bolzaneto.**

L'area ospita circa cinquanta aziende, **di cui 27 grossisti di ortofrutta**, ma accanto a questi crescono anche le attività legate alla logistica. Gli occupati complessivamente presenti sono 600:

«Una delle attività a cui teniamo di più - spiega il vicedirettore di Sgm, Nino Testini - è la pesatura dei contenitori, diventata obbligatoria per tutti i container in esportazione nel 2016, **secondo la convenzione Solas.** Abbiamo deciso di offrire questo servizio leggendo sulle Linee guida che accompagnano la normativa che i punti di pesatura devono essere posizionati sulle direttrici che portano verso i porti, **in posizione accessibile e dotati di strumenti di pesatura certificati ai fini fiscali.** Tutte caratteristiche di cui Sgm dispone, **per cui ci siamo chiesti perché non provare.**

Siamo partiti con un discreto successo e siamo arrivati a circa 18 mila pesature all'anno. **Sono numeri importanti**, ma vogliamo crescere ancora».

Che cosa vi caratterizza?

«Il nostro punto di forza è ben visibile nelle nostre foto promozionali: il casello autostradale è a 20 metri dal mercato. Gli ingressi sono praticamente in parallelo. Il camion quindi entra e esce senza interferenze con il traffico urbano e si inserisce sulla direttrice Milano-Genova che, nonostante la catastrofe del ponte Morandi, resta importantissima».

E dal punto di vista delle attrezzature?

zature?

«Ci siamo dotati di sistemi particolari che rendono la procedura velocissima. Abbiamo un sistema di prenotazione, non per snobismo, ma perché rende più efficiente il servizio. I dati vengono inseriti nel sistema quando l'operatore li compila, così il camion arriva, pesa e riparte senza attese. Contestualmente noi inviamo i dati al sistema telematico portuale E-port, a cui sono collegati i cinque terminal container del porto di Genova.

Quando il mezzo arriva al gate del porto è già accreditato per l'ingresso. In questo modo ci occupiamo noi di tutto, senza che il cliente si debba occupare di inviare i dati di pesatura che noi gli forniamo. Questo accorcia i tempi di attesa degli autisti. Inoltre il nostro sistema di pesatura ha il certificato Iso del Bureau Veritas».

Quali sono le criticità che dovete affrontare in questa procedura?

«Abbiamo sistemi di sicurezza che impediscono il verificarsi di quello che sarebbe il problema maggiore, ossia la sospensione del servizio. In caso di guasto abbiamo un sistema di reperibilità, teniamo in casa i pezzi di ricambio per le bilance e ci siamo dotati di un sistema informatico triplo per l'invio dei dati via internet, anche con due tecnologie differenti, perché così il bindello coi dati non si può bloccare dopo che è stata fatta la pesatura. Sono sottosistemi che non si vedono, ma che sono fondamentali accanto a quello di pesatura».

Come avete vissuto la crisi del ponte Morandi?

«Subito come tutti abbiamo subito uno choc. La nostra attività sembrava tagliata fuori, ab-





biamo avuto anche problemi sui volumi di attività. Dal punto di vista commerciale, abbiamo risposto abbassando le tariffe fino allo scorso 31 dicembre. E dobbiamo riconoscere il lavoro svolto dall'amministrazione che ha riaperto le strade. Poi abbiamo cambiato gli orari e adesso teniamo aperto dalle due del mattino. Anche dopo che è stata superata l'emergenza abbiamo tenuto l'orario dalle 02.00 alle 20.00 durante la settimana, oltre che dalle 06.00 alle 10.00 il sabato».

Perché avete deciso di puntare sulla logistica?

«È una tendenza comune a tutti i grandi centri di distribuzione agroalimentare. Si va in quella direzione, è una transizione lunga, ma inesorabile. I mercati risentono della crisi del settore, il commercio di ortofrutta soffre di un rallentamento. In questo modo riusciamo a supportare con le attività logistiche anche il servizio di interesse pubblico del mercato, che da solo non sta in piedi».



«Stoccaggio tema cruciale per lo sviluppo»

Alberti, presidente degli spedizionieri italiani: «Business in crescita. Tempi troppo lunghi, servono controlli più veloci»

COME GIUDICA lo stato di salute della "logistica del freddo" nel mercato italiano dell'ortofrutta?

«Il cambio epocale - dice il presidente di Fedespedi, Roberto Alberti - è stata l'affermazione del container frigorifero in alternativa alla stiva. Questo ha dato un impulso di modernità e modularità nel trasporto e nella logistica dei prodotti ortofruttili, permettendo ai trades internazionali un maggior controllo degli ordini e delle successive consegne ai vari destinatari finali, con l'ulteriore vantaggio del frazionamento dei rischi relativi ai possibili malfunzionamenti meccanici degli impianti frigoriferi. Proprio in virtù di questo frazionamento, anche il costo del trasporto in contenitori è risultato più competitivo, anche e soprattutto quando per volumi modesti. Aumentando i traffici, diventano cruciali la capacità di stoccaggio refrigerato a disposizione degli operatori - i quali devono svuotare e restituire ai vettori i container frigoriferi nel più breve tempo possibile - e, dunque, la creazione di hub logistici atti a ricevere, immagazzinare e consegnare questo tipo di merci in tempi sempre più compressi.

Dando uno sguardo al contesto internazionale, la Cina è un mercato sempre più importante anche per il settore ortofruttilo e alimentare, sia in import che in export. Con la crescita della ricchezza, sempre più persone possono permettersi di acquistare frutta e verdura fresche: si prevede che il mercato cinese del freddo possa raggiungere i 59 milioni di euro entro il 2020».

Quali sono i porti italiani da dove passa, sia in import che in export,

la maggior parte di prodotti ortofruttili e alimentari?

«A Vado c'è il più grande terminal ortofruttilo del Mediterraneo, un'infrastruttura essenziale per i più importanti operatori ortofruttili. Ma non dobbiamo dimenticare che in Italia si sono costruiti ed attrezzati altri terminal che garantiscono lo stesso servizio in porti come Livorno, Civitavecchia, Salerno, Ravenna e Venezia, tramite i quali gli operatori del mercato riescono a modulare i servizi logistici in modo capillare».

Quanto questo tipo di business è importante per la categoria degli spedizionieri?

«Recentemente ho avuto occasione di confrontarmi con Alessandra Orsero, consigliera di Fedespedi e grande esperta del settore, la quale mi ha confermato quanto il "freddo" sia un settore in forte espansione. La crescita esponenziale del numero di imprese di spedizioni - italiane ed

del sistema nazionale della logistica del freddo. Tuttavia, oltre ai limiti infrastrutturali, a livello europeo esistono differenze di gestione burocratica e di controllo forse ancora più impattanti sul business delle imprese di spedizioni che operano nella logistica del freddo del nostro Paese. Infatti, il sistema dei controlli in Italia, se da un lato è impeccabile da un punto di vista della qualità e della sicurezza, dall'altro prevede tempi che, se parametrati a quelli del Nord Europa, aumentano il costo della merce. Questa situazione porta alcuni traders a scegliere di ricevere le merci in altri Paesi dell'Ue, dove i controlli sono numericamente inferiori e le tempistiche più snelle. Auspichiamo, dunque, che si giunga finalmente a una vera uniformità nei controlli in ambito unionale e che il progetto dello Sportello Unico Doganale possa diventare operativo nel 2019, migliorando l'efficienza

Oltre ai limiti infrastrutturali, a livello europeo esistono differenze di gestione burocratica

europee - che partecipano ogni anno al Fruit Logistic di Berlino è la prova dell'interesse verso questo nuovo mercato, reso più accessibile anche dall'arrivo dei contenitori, che hanno trasformato una nicchia di mercato in un settore ad alta competizione».

Quali sono i limiti, dal punto di vista infrastrutturale, del sistema nazionale?

«È innegabile che l'esistenza di maggiori infrastrutture permetterebbe un miglior funzionamento

delle operazioni di sdoganamento nei porti italiani».

Quali sono i principali competitor in questo settore, a livello europeo, dei nostri porti?

«I porti che ci sottraggono più traffico sono Rotterdam, Anversa, Koper e, in parte, i porti francesi. Questi ultimi sono riusciti a efficientare i controlli, individuando un ente unico preposto a tale attività, e i risultati si vedono, in termini di attrattività degli scali portuali».



«Niente infrastrutture? Questo ci costa caro»

Marcucci, presidente della Confetra: «Il nostro Paese ha bisogno di investimenti maggiori su questo settore. Focus su 15 opere»

«MOLTI dei prodotti alimentari che arrivano dall'estero viaggiano via nave ed i porti italiani hanno saputo crescere di pari passo con l'aumento dei traffici». Secondo Nereo Marcucci, presidente di Confetra, è ora necessario «puntare sempre più sulla qualità di conservazione delle merci, specialmente per tutti quei carichi che dall'estero arrivano nel nostro Paese».

Come è cambiata negli ultimi 50 anni, la movimentazione dei prodotti agroalimentari che arrivano in banchina e partono dai porti italiani?

«Un tempo la merce viaggiava nella stiva della nave. Da un po'

di anni a questa parte, invece, c'è stata l'introduzione dei container refrigerati. Ci sono sistemi che consentono al cliente di tenere costantemente sotto controllo i propri prodotti e lo stato della sua conservazione in ogni

Ci sono sistemi che consentono al cliente di controllare costantemente i prodotti

fase della navigazione: una possibilità non certo irrilevante in un contesto in cui aumenta l'interesse per la frutta italiana nel mondo e specialmente in Asia, e in cui i container refrigerati sono

strumenti fondamentali per l'export dei freschi».

Resta il problema delle infrastrutture, spesso carenti. Quanto pesa questo ritardo?

«In Italia, si tratta di un discorso

generale, da anni si è investito poco nelle grandi opere. L'argomento non interessa solamente le banchine ma più in generale l'intero sistema logistico. Tutto questo, da tempo, non permette agli



grande produttore è rappresentato dagli Stati Uniti con una produzione di circa quattro milioni di tonnellate. A seguire, a pari merito, la Turchia e la Polonia, entrambe con circa 2,7 milioni di tonnellate, in crescita costante. L'Italia invece vede la sua produzione rimanere costante da ormai oltre 30 anni, con una quota di circa 2,2 milioni di tonnellate. Vero e proprio astro nascente è invece l'India, che dagli anni Ottanta ad oggi ha più che raddoppiato i volumi di mele arrivando a circa 2,2 milioni di tonnellate che sono prodotte dal gigante asiatico ogni anno».

Quale è il livello di crescita dei traffici internazionali?

«Se guardiamo i dati del 2017, continua la crescita delle spedizioni internazionali dove, oltre al traffico aereo, crescono anche la strada (+4,2% in quantità e +5% in fatturato) ed il traffico marittimo (+4,4% in quantità e +5,5% in fatturato) mostrando un'accelerazione rispetto alla prima parte dell'anno affiancata ad una costante crescita dei margini. In questo contesto di forti espansioni il dato del cargo ferroviario, nonostante rimanga in territorio positivo, mostra un rallentamento rispetto al dato semestrale: dal +1,7% registrato nel primo semestre al +1,5% annuale».

operatori italiani di contare su un sistema pienamente competitivo sia a livello europeo che mondiale. Lo scorso anno abbiamo fatto un elenco di quelle che sono le urgenze per il nostro Paese: ci sono 15 infrastrutture, materiali e immateriali, che Confetra considera decisive per lo sviluppo del settore. I tempi di transito delle merci nel viaggio tra origine e destinazione sono un elemento nuovo e decisivo di competitività dei sistemi produttivi, al pari di quelli più tradizionali: costo del denaro, stretta del credito, flessibilità, produttività e oneri burocratici».

Quali sono i prodotti agroalimentari italiani che più di altri vengono richiesti all'estero?

«Se analizziamo esclusivamente la frutta, nell'ultimo anno c'è stato un incremento di export per l'uva mentre qualche rallentamento si è registrato per le mele nostrane anche se le mele italiane restano tra le più buone e richieste al mondo. La produzione mondiale di mele si attesta a circa 84 milioni di tonnellate, e il primo Paese rimane la Cina, con oltre 40 milioni di tonnellate. Escludendo il gigante asiatico, il cui raccolto è prevalentemente per consumo interno, il più

«Volumi in crescita con il traino dell'import»

Intervista a Fabio Pittaluga, della Pittaluga Servizio Containers:
«In Italia ogni anno aumenta il consumo di frutta e vegetali»

QUALI SONO i vantaggi che la sua attività può garantire alla clientela?

«La Pittaluga Servizio Containers offre precisione, professionalità, puntualità e capacità di andare incontro alle esigenze dei nostri committenti. Vantiamo una conoscenza specifica nel settore dei trasporti container refrigerati e ogni anno investiamo migliaia di euro in strutture e mezzi. Quest'anno abbiamo terminato una nuova struttura, aggiunta a quella già esistente a Tortona, a Ronco Scrivia, dotata di colonnine per l'allaccio dei container reefer. Un investimento importante in un settore dove la nostra azienda primeggia. Inoltre quest'anno inseriamo nella nostra flotta 10 automezzi con gruppi elettrogeni Genset».

Quanto incide la qualità delle infrastrutture nel settore del freddo?

«La qualità delle infrastrutture è essenziale, il 90% del movimento merci è dato dal trasporto via gomma, ottimizzare e rendere più efficienti i mezzi è un fattore chiave per noi autotrasportatori, ma senza infrastrutture moderne e adeguate sarebbe insostenibile. Che cosa ci possiamo aspettare dal 2019? Sicuramente una crescita, sia come volumi, che come valore, credo che farà sempre da padrona l'importazione sull'esportazione. Infatti il consumo di ortofrutta in Italia è in crescita ogni anno, il 2018 è cresciuto sul 2017 del 3%».

Quanto è importante partecipare a eventi internazionali come Fruit Logistica?



«Moltissimo, purtroppo non tutte le piccole e medie imprese riescono a capire l'importanza di partecipare a queste fiere, per molte è un modo per riuscire a chiudere nuovi contratti e aumentare i propri volumi d'affari. Noi, come ogni anno, naturalmente, saremo presenti al Fruit Logistica. La Pittaluga Servizio Containers offre servizi logistici,

spedizioni e trasporto su tutto il territorio nazionale e internazionale, in particolare è in grado di offrire: servizio tank container, servizio reefer con generatore, servizio ribaltabile, servizio trasporti classificati imco-adr, servizio container high-cube e container da 45 piedi, servizi di logistica e distribuzione, servizi con apparato Gps».



Un mercato da 14 miliardi

IL 2018 si è chiuso con un aumento dell'1,5% della produzione agricola italiana e del 2% del suo valore aggiunto, **secondo gli ultimi dati dell'istituto nazionale di Statistica**.

A un calo nella prima metà dell'anno è seguita una ripresa dal terzo trimestre.

Il fatturato del settore ortofrutticolo è attestato a circa 14 miliardi di euro.

Alcuni settori come gli agrumi e l'olio hanno però risentito delle gelate, **ad esempio la produzione olivicola in Puglia e parte della Calabria**.

Così, come aveva già sottolineato Confagricoltura, alcuni comparti, come le produzioni olivicole e quelle agrumicole hanno avuto una battuta d'arresto, particolarmente incisiva per l'olio **(-36,9%)**. Le esportazioni di prodotti freschi e trasformati, secondo i dati di Confagricoltura, sono state di 8,3 miliardi, **con un lieve aumento rispetto al 2017**.

Il solo fresco, ossia frutta e ortaggi, **rappresenta una quota di 5,2 miliardi di euro**.

Pur avendo subito un calo, continua a essere il primo prodotto di esportazione nell'agroalimentare italiano, **anche maggiore del vino**.

Le esportazioni italiane sono dirette soprattutto verso l'Europa, per la natura della produzione deperibile, che si rivolge a un mercato di prossimità, **in un raggio**

fino a 2.000 chilometri.

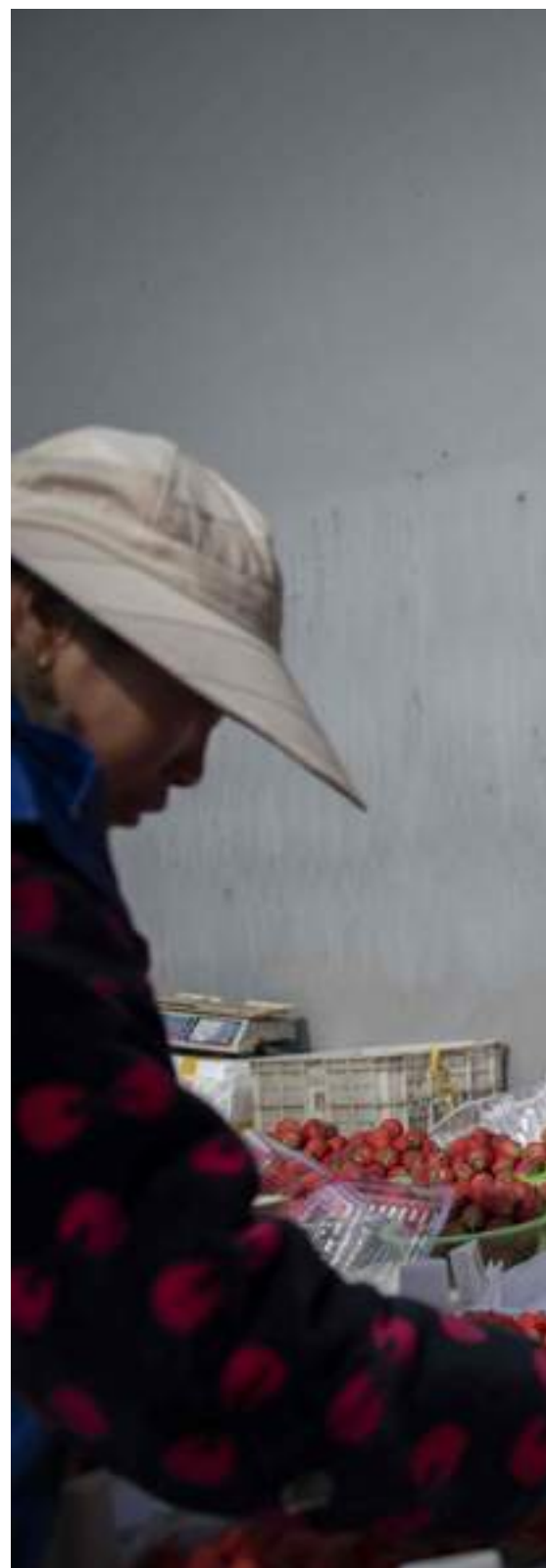
I primi dieci paesi verso cui si esporta l'ortofrutta italiana sono europei. I dati del 2017 mostrano aumenti verso Spagna (+12%), Polonia (+11) e Francia (+9). In calo invece il Regno Unito (-6), **quasi ad anticipare l'uscita del Paese dall'Unione europea**. Il 30% delle esportazioni è diretto verso la Germania.

Per questo c'è un forte interesse degli operatori italiani per la fiera Fruit Logistica di Berlino.

Ogni anno, in questa occasione, **Confagricoltura organizza un evento all'ambasciata italiana a Berlino**, un momento di riflessione per fare il punto sulle dinamiche del settore. Alla fiera, **circa un quarto dei 2.700 espositori sono italiani**.

Secondo Confagricoltura c'è una forte preoccupazione da parte dei produttori di ortaggi italiani per l'evoluzione della Brexit, perché non si sa ancora come sarà gestita, se ci saranno nuove regole, dazi o nuovi protocolli. Inoltre permane la preoccupazione di Confagricoltura per il peggioramento della ragione di scambio: i costi sostenuti dagli agricoltori sono aumentati del 4,4% in termini di prezzi, **mentre i prezzi dei prodotti agricoli sono aumentati solo dell'1,4% in complesso**.

Non riparte decisamente neanche l'occupazione, **che registra solo un modesto +0,2%**, anche se





più significativo è l'aumento dei lavoratori dipendenti su base annua.

Insomma il 2018 si chiude con un bilancio che, in attesa comunque dei dati definitivi, per i produttori è positivo, ma con l'evidenza di una situazione particolarmente difficile per alcuni comparti con alcuni segnali negativi, **come la preoccupante divaricazione dei prezzi costi-ricavi**, che ha inciso negativamente sul fronte della competitività delle imprese.

Dal canto suo Fruitimprese ha acceso lo scorso anno il campanello d'allarme per l'aumento delle importazioni.

Il presidente Marco Salvi ha spiegato che negli ultimi 18 anni l'Italia ha perso volumi importanti di prodotto esportato, **mentre ha accresciuto le importazioni in maniera esponenziale.**

Le importazioni sono cresciute in valore del 142,5%, **con un aumento di un milione di tonnellate di prodotti in più.**

Le importazioni di agrumi è cresciute in valore del 214%, **quello di legumi e ortaggi del 114,5%.**

Si tratta di prodotti in diretta concorrenza coi nostri, **provenienti da Paesi nostri competitori sui mercati internazionali.**

Nello stesso periodo l'Italia ha esportato quasi 100 mila tonnellate in meno di legumi e ortaggi e ha perso 73 mila tonnellate di frutta fresca.



