

# DOSSIER Unione Europea

STUDI E RICERCHE *RASSEGNA DI ECONOMIA E FINANZA TERRITORIALE*

**Europa: segnali di ripresa?**

**La Slovacchia: paese che cresce e  
attrae investimenti esteri**

**Competitività e sviluppo internazionale:  
turismo e aeronautica**

**Focus sul trasporto marittimo:  
settoro strategico per il nostro Paese**

**Il Partenariato Pubblico Privato:  
il "Market Update Report" dell'EPEC**

# DOSSIER Unione Europea

STUDI E RICERCHE *RASSEGNA DI ECONOMIA E FINANZA TERRITORIALE*

**Dossier Unione Europea  
Studi e Ricerche**

Rassegna di Economia e  
Finanza Territoriale

Pubblicazione di  
**SRM** Studi e Ricerche per il  
Mezzogiorno

Reg. Trib. Napoli n. 84 del 16  
settembre 2003

**IL DOSSIER UE**

è una rivista iscritta all'USPI  
(Unione Stampa Periodica  
Italiana)



**Direttore Responsabile:**  
Massimo Deandreis

**Coordinatore editoriale:**  
Alessandro Panaro

**Comitato di Redazione:**  
Massimo Deandreis,  
Alessandro Panaro,  
Salvio Capasso,  
Luca Forte

**Segretaria Tecnica:**  
Consuelo Carreras

**Segretaria di redazione,  
editing e comunicazione:**  
Marina Ripoli

**Hanno collaborato  
a questo numero:**

Elena Breno,  
Anna Arianna Buonfanti,  
Consuelo Carreras,  
Agnese Casolaro,  
Vanna Coslovich,  
Autilia Cozzolino,  
Giovanni De Caro,  
Hugo Doyle,  
Olimpia Ferrara,  
Inigo Lambertini,  
Paolo Medugno,  
Alessandro Panaro,  
Donatella Peisino,  
Riccardo Podestà,  
Massimo Sabatini,  
Vincenzo Ercole Salazar  
Sarsfield, Sebastjan Sik.

Un ringraziamento  
particolare per la  
collaborazione a:  
Ambasciata di  
Slovacchia in Italia,  
Autorità Portuale di Trieste,  
Confindustria,  
EPEC-European PPP  
Expertise Centre,  
Liguria Ricerche,  
Luka Koper-Port of Koper,  
Maersk Italia,  
Ministero degli Affari Esteri,  
Unione Industriali di Napoli.

Un ringraziamento particolare  
a Intesa Sanpaolo Eurodesk  
per la collaborazione alla  
composizione della Terza Parte  
- I bandi di gara europei.

Pubblicazione fuori  
commercio.

La riproduzione del testo,  
anche parziale, non può  
essere effettuata senza  
l'autorizzazione di SRM-Studi e  
Ricerche per il Mezzogiorno.

**Le variazioni di indirizzo o  
del nominativo destinatario  
della pubblicazione, al  
fine di evitare disguidi o  
ritardi nella spedizione,  
vanno comunicate  
tempestivamente alla  
redazione.**

**Stampa:**  
Officine Grafiche Francesco  
Giannini e Figli Spa

**Progetto grafico:**  
Ciro D'Oriano

**Elaborazione grafica:**  
Marina Ripoli

Aggiornato a ottobre 2012 -  
Finito di stampare nel mese di  
novembre 2012

## INDICE DOSSIER 2/2012



### EDITORIALE

- 5 **Europa: nel buio della crisi qualche luce si intravede**  
di Massimo Deandreis,  
Direttore Generale SRM

### EUROPA E IMPRESE

#### ATTIVITÀ PRODUTTIVE

- 11 **I nostri partner europei**  
Intervista a Maria Kranohorska,  
Ambasciatrice di Slovacchia
- 16 **Il Ministero degli Affari Esteri e la diplomazia per la crescita. Aprire i mercati mondiali all'Italia e l'Italia al mercato mondiale**  
di Inigo Lambertini e  
Vincenzo Ercole Salazar Sarsfield

#### COMPETITIVITA' E INCENTIVI ALLE IMPRESE

- 21 **I driver internazionali dello sviluppo economico: il settore turistico**  
di Autilia Cozzolino, SRM
- 27 **Impresa e lavoro al centro della riprogrammazione delle risorse europee per il Mezzogiorno**  
di Massimo Sabatini,  
Direttore Mezzogiorno Confindustria
- 33 **Strategie imprenditoriali: Alenia Aermacchi**  
Intervista al Responsabile del Personale,  
Guido Mulè

### EUROPA, INFRASTRUTTURE ED ENTI LOCALI

#### INFRASTRUTTURE E TERRITORIO

- 41 **Gli scenari internazionali dello shipping**  
di Consuelo Carreras, SRM
- 47 **Le grandi infrastrutture europee. I porti adriatici: Trieste e Koper**  
Interviste a Marina Monassi, Presidente dell'Autorità Portuale di Trieste e a Bojan Brank, Presidente del management board di Luka Koper

#### 59 **I leader internazionali del trasporto marittimo: Maersk Line ed MSC**

Interviste a Federica Ferretto, Italy Cluster Customer Service Manager e Roberto Giovannetti, Italy Cluster Trade & Marketing Manager di Maersk Line; Paolo Cornetto, Italy Cluster General Manager di SeaGo Line; e Franco Zuccarino, Managing Director di Le Navi

#### INVESTIMENTI E PROJECT FINANCING

- 72 **Public Private Partnerships: the winning formula to boost infrastructure growth. EPEC's "Market Update Report"**  
a cura dell'EPEC, European PPP Expertise Centre

- 76 **Innovazione e investimenti: Remocean**  
Intervista all'AD Francesco Serafino

- 83 **L'interscambio marittimo tra l'Italia ed i Paesi dell'Unione Europea**  
di Agnese Casolaro, SRM

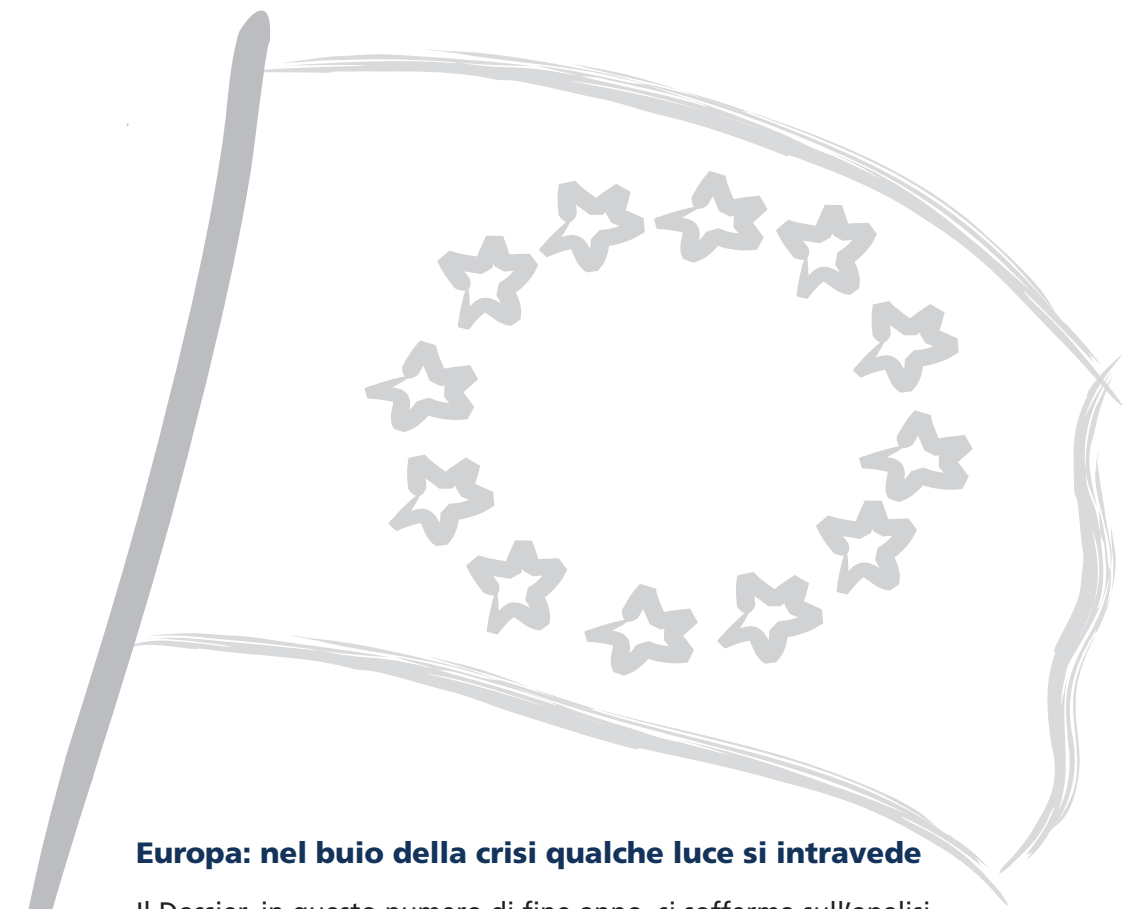
#### I BANDI DI GARA EUROPEI

Sezione disponibile esclusivamente on-line su [www.sr-m.it/bandi](http://www.sr-m.it/bandi)

*Questo servizio è realizzato in collaborazione con Intesa Sanpaolo Eurodesk*

Tutti gli articoli e le interviste delle rubriche, se non indicato diversamente, sono curati da SRM-Studi e Ricerche per il Mezzogiorno. SRM non è in alcun modo responsabile dei fatti, delle opinioni e dei dati contenuti in articoli non elaborati direttamente.






## Europa: nel buio della crisi qualche luce si intravede

Il Dossier, in questo numero di fine anno, si sofferma sull'analisi di temi e sull'andamento di alcuni settori che lasciano intravedere segnali di ripresa della nostra economia nazionale ed internazionale. È indubbio, infatti, che la crisi stia persistendo e stia gradualmente coinvolgendo anche le economie più forti, ma è anche evidente che alcuni territori e comparti stanno mostrando una reazione migliore.

Mettere in campo competenze, innovazione, capacità di internazionalizzare i propri processi ed i propri prodotti sembra essere sempre più la strada vincente per le imprese, se tutto questo viene unito con adeguate strategie che portino il nostro commercio internazionale verso mercati emergenti e verso un'offerta di servizi sempre più di qualità nei nostri settori "forti" come ad esempio il turismo e la logistica.

Con questa filosofia proseguiamo la serie di "speciali" dedicati ai Paesi Europei nostri partner e competitor; nel numero precedente fu protagonista la Germania, oggi è il turno della **Slovacchia**. Con un'intervista all'Ambasciatrice in Italia, *Maria Krasnohorska*, discutiamo di una nazione che sta operando in modo egregio in termini di attrazione di investimenti e che mostra indicatori eco-




nomici di tutto rispetto: il PIL è cresciuto del 3,4% su base annua (IV trim. 2011 su 2010); nel 2011, l'export (con 56,5 miliardi di euro) è aumentato del 17% su base annua; la produzione industriale ha mostrato un +6,9%. Una nazione che ha saputo attrarre grandi multinazionali nel settore "auto" come ad esempio Volkswagen, Hyundai Kia, e PSA (Peugeot-Citroen), nonché nel comparto dell'elettronica (es. Samsung, Sony, Philips, Siemens, Panasonic, etc.), grazie anche a leggi di incentivazione agli investimenti mirate a contributi statali ed a agevolazioni fiscali, come pure alla elevata produttività del lavoro.

Continua anche in questo numero, e di questo siamo lieti, la collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri che, con il saggio di *Inigo Lambertini* e *Vincenzo Ercole Salazar Sarsfield* dal titolo "Aprire i mercati mondiali all'Italia e l'Italia al mercato mondiale", segnala come sia importante non "perdere d'occhio" Paesi sempre più rilevanti, nuove realtà economiche come ad esempio Turchia, Indonesia, Messico e Colombia che, insieme ai Brics, possono offrire al nostro Paese nuovi spunti di crescita.

Nella rubrica "Europa e Imprese" ci concentriamo inoltre su settori e temi che in questo momento possono rappresentare gli stimoli necessari per riavviare la nostra economia: il rilancio del **turismo**, comparto che SRM ha sempre seguito con attenzione; la programmazione dei **fondi strutturali 2014-2020** nelle sue evoluzioni; l'importanza del settore high-tech dell'**aeronautica** con un'intervista ad un big player internazionale quale Alenia.

Le seconda sezione del Dossier riservata alle Infrastrutture è dedicata principalmente al tema del **Trasporto Marittimo**. Il settore rimane di importanza strategica per il nostro Paese e per l'intera Europa; l'interscambio commerciale dell'Italia "via mare" ammonta ad oltre 240 miliardi di euro (un volume che parametrato al PIL ne rappresenta il 15%) e un terzo del nostro import-export è realizzato con la modalità di trasporto marittima; percentuale che sale al 70% se consideriamo solo i Paesi dell'Area MED.

Il focus sul settore ha previsto, dopo un saggio sugli scenari internazionali, un set di interviste. Prima a **due porti dell'asse adriatico: Trieste e Koper**, tra i più dinamici in termini di traffico e di investimenti; poi a due grandi carrier di livello internazionale quali il gruppo danese **Maersk Line** e la Svizzera **MSC** che con noi discutono dell'aspetto riguardante il trasporto container e delle frontiere di sviluppo del trasporto marittimo mondiale.



L'Italia ha una della flotte più giovani e competitive d'Europa; dal 2001 al 2011 gli armatori hanno investito oltre 37 miliardi di euro in nuove navi ed oggi il 67% del nostro naviglio ha età inferiore ai 10 anni e il 46% meno di 5 anni. Un settore che ha anche sempre aperte le frontiere dell'innovazione, come conferma nell'intervista con il Dossier *Francesco Serafino*, CEO di **Remocean**, un'impresa innovativa ed emergente, spin off del CNR, specializzata, tra l'altro, in tecnologie per la sicurezza ed il supporto alla navigazione.

Prosegue la nostra collaborazione con l'**EPEC-European Public-Private Partnership (PPP) Expertise Centre** (emanazione di BEI, Commissione Europea e Stati Membri e Candidati all'UE) che sviluppa i temi del finanziamento delle infrastrutture con attenzione al partenariato pubblico privato. A concludere la consueta rubrica on-line dedicata ai Bandi di Gara Europei, in collaborazione con Intesa Eurodesk.

La nuova strada che ha intrapreso il Dossier porta dunque a individuare quei settori e quei territori che stanno mostrando dinamismo e voglia di uscire dalla crisi economica, ma che si caratterizzano per spiccata capacità imprenditoriale e spirito positivo. Con questa linea editoriale intendiamo proseguire anche nel 2013, con l'intento di guardare sempre di più alle migliori esperienze e testimonianze europee. L'augurio è di offrire un valido supporto ai nostri lettori e anche uno stimolo a confrontarci pienamente con la dimensione economica europea, ricordandoci che lo sviluppo dell'Italia e del Mezzogiorno non può prescindere dal contesto comunitario e mediterraneo del quale siamo parte integrante.

**Massimo DEANDREIS**





# Europa e Imprese





## I nostri partner europei

### *Intervista a Maria Kranohorska, Ambasciatrice di Slovacchia*

a cura di SRM - Studi e Ricerche per il Mezzogiorno

Il Dossier Unione Europea accoglie in questa rubrica un approfondimento sui nostri partner europei, con interviste ai rappresentanti istituzionali dei paesi membri e interessanti discussioni sulle relazioni economiche con l'Italia e l'Europa nel suo complesso. In questo numero abbiamo incontrato *Maria Kranohorska, Ambasciatrice di Slovacchia*, alla quale abbiamo posto domande sull'economia di questo Paese - in crescita nell'ultimo periodo nonostante la crisi - e approfondito le caratteristiche e le prospettive di sviluppo dei settori strategici dell'industria slovacca.



Maria Kranohorska

***La Slovacchia ha mostrato dall'inizio dell'anno una delle migliori performance nel gruppo nazioni dell'Eurozona in termini di crescita nonostante il momento difficile dell'economia mondiale. A Suo avviso a cosa si deve principalmente questo risultato?***

La crescita slovacca è dovuta a industria e produttività. L'indice del PIL si trova attualmente sul livello del 2,8%, e l'indice della produzione industriale (IPP) è cresciuto in Slovacchia per esempio del 18,5% a luglio 2012 su base mensile. Tutto questo si è riflesso in un aumento significativo delle esportazioni di quasi l'11%. Il pilastro fondamentale del potenziale di sviluppo industriale in Slovacchia è la produzione automobilistica, meccanica ed elettronica.

***Poiché numerose aziende stanno investendo nel Suo Paese, possiamo conoscere gli strumenti messi in campo dalla Slovacchia per l'attrazione degli investimenti dall'estero?***

La Slovacchia pur essendo un paese piccolo con oltre cinque milioni di abitanti, grazie alla sua posizione geografica centrale, alla forza lavoro qualificata, alla moneta dell'euro e alla legislazione europea è ideale per l'export verso i mercati dell'Est. È attrattiva per gli investitori stranieri soprattutto per merito delle agevolazioni fiscali e indubbiamente degli incentivi statali all'investimento. Queste possibilità in Slovacchia sono definite dalla legge 561/2007 sugli incentivi statali all'investimento. La Slovacchia è leader nella regione dell'Est Europa a proposito della produttività del lavoro, espressa sia in termini orari che

in termini di singolo lavoratore. Il paese attrae investitori stranieri grazie ad una forte tradizione in ambiente ingegneristico, elettrotecnico e metalmeccanico. Le imprese estere hanno riconosciuto la motivazione e le abilità dei lavoratori slovacchi, che possiedono competenze informatiche e una buona padronanza di lingue straniere. La Slovacchia dispone anche di eccellenti infrastrutture e telecomunicazioni, servizi ferroviari per passeggeri e merci, reti trans europee via fiume Danubio, collegamenti aerei diretti tra Bratislava e molte città europee, e vicinanza agli aeroporti internazionali di Vienna (65km), Budapest (201km) e Praga (331 km). Il fattore positivo per gli investitori stranieri è che la Slovacchia presenta un basso rischio geografico.

***La Slovacchia ha registrato nel secondo trimestre di quest'anno un aumento del suo Prodotto interno lordo, grazie soprattutto alle performance positive di due settori: automotive e elettronica. Può dirci qualcosa sullo sviluppo di questi due comparti?***

La Slovacchia ha una forte tradizione in ambiente ingegneristico, nella produzione meccanica ed elettronica. I fattori che spiegano il successo del settore automobilistico in Slovacchia sono molteplici, fra cui in primo luogo le auto economiche. Grandi investitori stranieri come Volkswagen, Hyundai Kia, e PSA (Peugeot Citroen) sono stati attratti da contributi ed incentivi proposti dalla Slovacchia (sopra citati). Le case automobilistiche si sono concentrate strategicamente sulla produzione di vetture più economiche, per uso cittadino e familiare, che sono maggiormente richieste in tempi di crisi economica.

La forza della Slovacchia è rappresentata dai più moderni stabilimenti del mondo. Le stime di produzione da parte delle tre case automobilistiche in Slovacchia dovrebbero salire a 780.000 veicoli in 2012, ovvero il 39% del totale dell'output produttivo slovacco. Un altro settore trainante è quello della produzione elettrotecnica ed elettronica, dove le posizioni di primo piano sono occupate da società come Samsung, Sony, Philips, AU Optronics, Siemens, Mitsui Simitomo, Panasonic, Delta electronics, etc. La Slovacchia come paese di grande tradizione industriale fornisce una base stabile per lo sviluppo di questi settori.

***Il turismo è un altro settore su cui la Slovacchia sta puntando. Anche in questo caso, può fare una riflessione su quali sono le "carte vincenti" del Paese?***

Sul nostro territorio il visitatore può trovare ricchezza naturale,

monumenti storici, divertimento e relax. In Slovacchia si trovano innumerevoli fonti termali dagli effetti terapeutici, ci sono catene montuose e ampi bassipiani, ricche sorgenti di acqua che danno vita a fiumi, cascate e laghi. Le misteriose grotte slovacche iscritte nell'elenco UNESCO sono considerate uniche al mondo. All'elenco UNESCO appartengono anche il Castello di Spiš, Banská Štiavnica, Vlkolínec, la città di Bardejov e le chiese in legno. Pochi paesi possono vantare una simile quantità di formazioni carsiche come la Slovacchia. L'eredità culturale è rappresentata dalle città medievali, dai castelli romantici e dalle rovine di vecchie fortezze, dai parchi archeologici, dalla vivace architettura popolare conservatasi nelle tradizioni e nel folklore vivo ancora oggi.

La ricchezza naturale è rappresentata dalla catena montuosa Tatry - un famoso centro turistico. La cima maggiore degli Alti Tatra è Gerlachovský štít (2654m). Con una guida di montagna è possibile scalare vette inarrivabili per un comune turista. Negli Alti Tatra si è creata la maggiore concentrazione slovacca di laghi naturali.

Ci sono le grandi città dalla vita e dall'architettura moderna, ma anche gli angoli magici, non ancora raggiunti dalla civiltà moderna. La capitale Bratislava è una delle metropoli più giovani d'Europa. La metropoli slovacca occupa nell'Europa centrale una posizione geografica molto propizia. Si trova esattamente al confine con due Paesi vicini: l'Ungheria e l'Austria.

### ***Sul tema delle relazioni economiche e commerciali tra Italia e Slovacchia può dirci qualcosa?***

L'Italia è uno tra i partner commerciali e gli investitori stranieri più importanti in Slovacchia. Le relazioni bilaterali tra la Slovacchia e l'Italia sono focalizzate sul miglioramento delle opportunità d'investimento. Lo scambio commerciale tra la Slovacchia e l'Italia durante la crisi economica globale si è un po' indebolito rispetto agli anni precedenti. Comunque, grazie all'attuale crescita della Slovacchia (PIL 2,8%) e all'inflazione mantenuta al livello abbastanza basso di 3,8%, attendiamo un miglioramento nei prossimi anni. L'Italia ha raggiunto nell'anno 2011 l'aumento dell'export del 14,2% e una quota del 3,4% delle importazioni totali slovacche e così si è collocata al nono posto; si è collocata, invece, in settima posizione con una quota del 5,0% delle esportazioni slovacche e un incremento del 4,8% sul totale. Nel giugno 2012, l'Italia ha lievemente aumentato l'export e in que-

sto periodo sta raggiungendo l'ottava posizione. Grazie agli importanti progetti di investimento italiano in Slovacchia, l'Italia si trova al sesto posto (6%) tra i maggiori investitori in Slovacchia. Investimenti italiani sono raggruppati soprattutto nel settore finanziario (48%), nel settore energetico e soprattutto nell'industria ingegneristica e chimica. Grazie all'economia slovacca, che cresce più velocemente in Europa, rappresentiamo un mercato interessante e favorevole per gli investitori italiani e stranieri.

***Un tema importante per lo sviluppo del Suo Paese è quello energetico. In quale direzione si sta muovendo la Slovacchia per promuovere e rafforzare la crescita di questo settore?***


La fonte principale di energia in Slovacchia è la produzione dell'energia nucleare, dove l'attore principale è il Gruppo Enel. L'attenzione nel settore dell'energia è puntata attualmente sull'argomento di maggior importanza, cioè il completamento del terzo e quarto reattore della centrale nucleare di Mochovce. La Slovacchia, dal punto di vista del gas naturale, mantiene una cooperazione energetica con la russa Gazprom. Questa partnership è cruciale per la sicurezza delle forniture di gas ai clienti europei e rappresenta un importante contributo allo sviluppo delle relazioni bilaterali tra Russia ed Europa.

Riguardo l'energia rinnovabile, le biomasse stanno diventando sempre più popolari, utilizzando una grande capacità di fabbricazione di prodotti della biomassa adattati per produrre ulteriore energia. Questo fenomeno ha un impatto positivo sullo sviluppo regionale in generale.

La Slovacchia punta sull'incremento dell'efficienza energetica nella produzione e nei consumi, introducendo tecnologie avanzate nel settore energetico, che portano all'aumento dell'utilizzo razionale dell'energia, alla riduzione delle esigenze energetiche e all'utilizzo delle fonti rinnovabili di energia nell'industria e nei servizi.

***Tra i diversi comparti importanti per l'economia della Slovacchia c'è quello delle infrastrutture e della logistica. Parliamo di ferrovie, autostrade, costruzioni di grandi impianti. Qual è la strategia che il Suo Paese sta perseguendo e quali i progetti più importanti?***

La strategia in questo campo è lo sviluppo e l'ammodernamento delle infrastrutture pubbliche (ferrovie, strade, trasporto intermodale e pubblico). Ciò permetterà di aumentare l'attrattività del territorio per gli investitori, come per i turisti e aiuterà ad au-



mentare la competitività e la produttività del settore industriale e dei servizi. Il quadro nazionale strategico prevede la creazione e la modernizzazione delle infrastrutture regionali, delle infrastrutture per i trasporti pubblici e privati sull'intero territorio della Slovacchia.



## **Il Ministero degli Esteri e la diplomazia per la crescita**

### ***Aprire i mercati mondiali all'Italia e l'Italia al mercato mondiale***

*di Inigo Lambertini e Vincenzo Ercole Salazar Sarsfield,  
Ministero degli Affari Esteri \**

La crisi che ha colpito l'economia mondiale e in particolare nord-americana ed europea dal 2008 ha dimostrato come vadano ripensati i modelli di crescita.

Nella partita che si sta giocando tra il modello del capitalismo di Stato e quello del capitalismo inclusivo, e davanti ad una costante contrazione della domanda nelle aree più sviluppate, per l'Italia non è più sufficiente puntare a "più export" nei mercati tradizionali, ma occorre cogliere le sfide e le opportunità che vengono dalle aree emergenti, tra cui l'Asia, l'America Latina e l'Africa Sub-sahariana.

Se, infatti, le esportazioni italiane sono ancora in maggior parte verso l'Unione Europea (56% del totale nel 2011), i più alti tassi di crescita si registrano verso i Paesi BRICS, le economie emergenti dell'Asia, del Sud America e dell'Africa Sub-sahariana (+45% verso la Russia, 51% verso la Cina, 78% verso il Brasile tra 2009 e 2011). D'altra parte però, le quote di questi Paesi sul totale delle esportazioni italiane sono ancora ridotte (Russia 2,5%, Cina 2,7%, Brasile 1,3% nel 2011). E in un momento in cui forse la crescita dei BRICS leggermente rallenta, già stanno emergendo nuove realtà economiche di primissimo piano che non possono essere trascurate (pensiamo alla Turchia, all'Indonesia, al Messico o alla Colombia tanto per citare solo alcuni Paesi).

Queste aree cresceranno nei prossimi anni a ritmi elevati nonostante le turbolenze a livello globale e non devono pertanto essere più viste solo come aree dove delocalizzare o dalle quali acquistare materie prime, bensì nelle quali dare vita a integrazioni produttive con operatori locali e investimenti volti a penetrare non solo il mercato di destinazione ma anche quelli limitrofi o ad esso comunque collegati.

\* Inigo Lambertini è Direttore per l'Internazionalizzazione e le Autonomie Territoriali del Ministero degli Affari Esteri. Vincenzo Ercole Salazar Sarsfield è Capo Ufficio I, Promozione e Coordinamento Iniziative di Internazionalizzazione del Sistema Economico, Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese del Ministero degli Affari Esteri.

Pur continuando a presidiare i mercati tradizionali, cercando di consolidare le posizioni acquisite, bisogna sapere cogliere i mutamenti che derivano dalle politiche di sviluppo (ad esempio nel settore delle infrastrutture) intraprese dai Paesi emergenti e dalla sempre crescente integrazione regionale che porterà nei prossimi anni alla creazione di macroaree con centinaia di milioni di consumatori in mercati senza barriere interne, come ad esempio nel caso dell'ASEAN (Associazione cui fanno capo oltre 60 milioni di consumatori, che riunisce economie molto dinamiche come Indonesia, Singapore, Thailandia, Filippine e Vietnam, e che, al tempo stesso, ha accordi commerciali con Cina, Giappone, Corea).

*Occorre cogliere le sfide e le opportunità che vengono dai mercati emergenti, ma bisogna anche attrarre investimenti in Italia*

Occorre, quindi, investire all'estero, ma soprattutto nei mercati emergenti. Ma bisogna anche attrarre investimenti in Italia per non rimanere tagliati fuori dai nuovi equilibri economici. Sotto questo punto di vista, i dati sono impietosi: nel 2010 l'Italia ha assorbito 1,8% degli investimenti all'estero mondiali contro il 3,5% della Germania, il 5,3% della Francia, il 5,7% del Regno Unito, il 18% degli Stati Uniti e il 3% della Cina. Si impongono pertanto una nuova strategia e nuovi strumenti, anche al fine di gestire al meglio risorse, economiche e umane, drasticamente decrescenti.

Per *aprire i mercati mondiali all'Italia e l'Italia al mercato mondiale* la Farnesina è oggi impegnata per mettere in campo a favore di imprese e operatori economici strumenti di internazionalizzazione intelligente.

- Visite all'estero del Ministro degli Esteri o di un Sottosegretario con la partecipazione di delegazioni imprenditoriali, organizzate insieme a Ministero dello Sviluppo Economico, Confindustria, Agenzia ICE, Unioncamere e Assocamerestero. In queste missioni gli operatori economici al seguito della delegazione istituzionale hanno l'opportunità di affiancare il Ministro durante i colloqui con i Ministri e i decision maker locali che si occupano di dossier economici, in un'ottica di sistema che vede l'Italia presentarsi in maniera unitaria. Nel 2012 si sono già effettuate con successo missioni di questo genere in Indonesia, Singapore, Vietnam e Myanmar per ciò che concerne l'area asiatica, Algeria, Libia, Egitto, Etiopia e Mozambico nell'Africa Settentrionale e Sub-sahariana e Cile e Colombia in quella dell'America Latina, ma nei prossimi mesi si aggiungeranno Thailandia e Malesia, Singapore, Sud Africa e Angola, Perù.

*Attraverso missioni all'estero con delegazioni imprenditoriali*

*Con l'organizzazione di  
Country Presentation  
e Business Forum*

- Organizzazione in Italia di Country Presentation e di business forum in occasione delle visite dall'estero di delegazioni politiche con esponenti del mondo economico dei Paesi a maggiore crescita. Il focus di queste iniziative è la ricerca di opportunità di business per le nostre imprese, che vengono coinvolte con la collaborazione dell'Agenzia ICE, di Confindustria e degli altri Enti economici. Negli scorsi mesi si sono tenute alla Farnesina Country Presentation su Ghana, Etiopia, Angola ed Egitto, oltre ad un grande evento di "raising awareness" sui Paesi del mercato ASEAN, che hanno richiamato al Ministero più di 500 tra imprese, enti e istituzioni. In questi giorni si svolgerà un importante evento di presentazione delle opportunità in Mozambico, in occasione della visita del Ministro degli Esteri Baloi, mentre nelle prossime settimane si terrà un seminario in videoconferenza con le Filippine con partecipazione di istituzioni, strutture associative e imprese focalizzato sul retail e la distribuzione di beni di consumo nel Paese (primo esempio di Webinar).

*Creando maggiori  
sinergie grazie alla  
Cabina di Regia per  
l'Italia Internazionale*

- Creazione di maggiori sinergie tra tutti gli attori che operano all'estero per sostenere i rapporti economici dell'Italia, grazie all'azione della Cabina di Regia per l'Italia internazionale. La Cabina di Regia, co-presieduta da Ministero degli Esteri e dello Sviluppo Economico e di cui fanno parte il Ministro dell'Economia e delle Finanze, il Ministro delle Politiche Agricole, i Presidenti di Confindustria, ABI, Rete Imprese e UnionCamere, il Presidente dell'Alleanza delle Cooperative e il Ministro del Turismo, che la co-presiede per le materie di propria competenza, ha il compito di definire le linee guida e di indirizzo strategico, comprensive della programmazione delle risorse, in materia di promozione all'estero e internazionalizzazione del sistema produttivo. Dall'ultima riunione della Cabina di Regia è emerso che un ruolo centrale sarà affidato alle Ambasciate, all'interno delle quali verrà inserito il personale dell'Agenzia-ICE e dell'ENIT (Ente Nazionale per il Turismo) a seguito della loro recente riforma. Le Ambasciate e i Consolati diventano quindi il perno del sistema di promozione all'estero dell'Italia, attorno cui ruotano anche le numerose Camere di Commercio Italiane all'estero, aumentate costantemente negli ultimi anni grazie anche all'azione aggregante con le comunità di affari italiane dei diplomatici in missione all'estero. Ad esempio in Uganda si è recentemente costituito, con i buoni uffici della nostra Ambasciata,

un Business Council di imprenditori italiani che sopperisce all'assenza di un Ufficio dell'Agenzia-ICE a Kampala.

- La Cabina di Regia ha anche stabilito che la nostra rete di Ambasciate e Consolati, in stretto raccordo con gli enti preposti all'internazionalizzazione, individuerà in tutti i Paesi con cui abbiamo relazioni diplomatiche degli obiettivi triennali per favorire l'internazionalizzazione del sistema economico italiano nell'ambito di alcune macroaree (incremento delle esportazioni, integrazioni produttive, sviluppo degli investimenti italiani, attrazione di investimenti, approvvigionamento di materie prime ed energia, attrazione di flussi turistici in Italia, internazionalizzazione del sistema universitario e della ricerca), che saranno declinati in un piano d'azione con iniziative ed azioni specifiche da effettuarsi in collaborazione con gli attori del Sistema Paese presenti nei diversi Paesi.
- Attuazione delle linee di azione adottate da un Gruppo di Lavoro creato ad hoc e composto da Ministero degli Esteri, dello Sviluppo Economico e delle Finanze, insieme all'Agenzia ICE, Invitalia, Cassa Depositi e Prestiti e Confindustria al fine di favorire un maggiore afflusso di investimenti dall'estero. Questa strategia si declina in un'azione diretta della nostra rete di Ambasciate e Consolati volta a individuare i potenziali investitori, stimolarne l'interesse verso l'Italia, valorizzare i provvedimenti adottati dal Governo per migliorare il clima d'affari, ampliando le aree geografiche obiettivo e i settori prioritari, tra cui quello immobiliare, della grande distribuzione, infrastrutture e trasporti, turismo, moda, agro-alimentare, energie rinnovabili, gestione dei rifiuti, risorse idriche e alte tecnologie.

*Con piani di azione triennali per favorire l'internazionalizzazione del sistema italiano*

*Promuovendo un maggior afflusso di investimenti dall'estero*

A tutti questi strumenti e attività dirette del Ministero degli Esteri si aggiunge la stretta e costante collaborazione con tutti gli attori preposti all'internazionalizzazione nell'organizzare missioni, visite, seminari economici e approfondimenti settoriali su tutti i Paesi del mondo. Soltanto a titolo esemplificativo e restando nell'area asiatica e dell'Oceania, l'associazione di categoria dei costruttori italiani, ANCE, organizzerà in Australia una missione a novembre co-organizzata dalla nostra Ambasciata a Canberra, in cui verranno approfondite le opportunità nel settore dell'impiantistica per i colossi del settore estrattivo-minerario, settore che avrebbe evidenti applicazioni anche in Paesi quali Brasile e Angola, Sud Africa, Mozambico.

L'importanza che il Ministero degli Esteri attribuisce al tema della crescita è confermata e sottolineata dal tema scelto quest'anno per la IX Conferenza degli Ambasciatori, che si terrà alla Farnesina a dicembre e costituirà un momento di riflessione e scambio di opinioni tra i 131 Capi Missione sul ruolo della nostra rete per contribuire allo sviluppo all'estero del sistema produttivo italiano.

*Con il cambiamento  
degli equilibri  
internazionali  
le imprese italiane  
dovranno vincere  
nuove sfide*

La crisi economica non va quindi interpretata soltanto come un rischio per il nostro sistema produttivo. Ad essa si sta accompagnando una redistribuzione della ricchezza che cambierà gli equilibri sullo scacchiere internazionale per gli anni a venire, creando nuovi motori della crescita e nuovi centri mondiali degli scambi, dai quali il nostro Paese non potrà permettersi di rimanere escluso.

Considerando quindi che l'Asia, l'America Latina e l'Africa stanno sempre più assumendo una nuova centralità nella politica estera italiana, il Ministero degli Affari Esteri, unitamente a tutti gli attori che si occupano di internazionalizzazione, è impegnato a dare il proprio contributo per sostenere le imprese nelle loro nuove sfide e mutate esigenze.

## I driver internazionali dello sviluppo economico: il settore turistico

di Autilia Cozzolino, SRM - Studi e Ricerche per il Mezzogiorno

### *Il ruolo economico del turismo italiano nel contesto internazionale: punti di forza e di debolezza*

Nel 2011 il turismo internazionale ha continuato a crescere, nonostante un'economia globale sempre più incerta, i cambiamenti politici in Medio Oriente e Nord Africa e le catastrofi naturali in tutto il mondo. Secondo le stime dell'Unwto (United Nations World Tourism Organization), gli arrivi internazionali a livello mondiale sono cresciuti di +4,6% rispetto al 2010 arrivando a circa 983 milioni.

Nell'analisi della domanda turistica internazionale, l'Europa ha la leadership mondiale con un numero di arrivi turistici internazionali pari a 504 milioni ed una quota di mercato degli arrivi turistici internazionali del 51,3% (oltre la metà di tutti gli arrivi turistici internazionali in tutto il mondo), seguita a grande distanza dall'area Asia e Pacifico (22,1%), e dalle Americhe (15,9%), quindi dal Medio Oriente (5,6%) e dall'Africa (5,1%).

L'Europa è stata l'area geografica che è cresciuta di più nel 2011, sia in termini relativi (+6,2% vicina all'Asia ed al Pacifico +6,1%) che di valore assoluto (29 milioni di visitatori in più). Il Medio Oriente (-8%) ed il Nord Africa (-9%) sono le uniche aree geografiche a registrare un calo degli arrivi, a causa della primavera araba e delle transizioni politiche.

Analizzando la top 10 di arrivi di turisti internazionali, al primo posto c'è la Francia con 79,5 milioni di arrivi turistici internazionale. A seguire ci sono gli USA (62,3mln), Cina (57,6 mln), Spagna (56,7mln). L'Italia è in quinta posizione con 46,1 milioni, + 5,7%, una variazione più alta se confrontata a quella della Francia (+3%) ma inferiore a quella spagnola (+7,6%).

Non ci sono stati cambiamenti rilevanti nella graduatoria se non per la Turchia che si posiziona al sesto posto (era al settimo posto nel 2010), superando il Regno Unito.

Andando a considerare la graduatoria dei primi dieci paesi per entrate da turismo internazionale, l'Italia conserva sempre il quinto posto in graduatoria con 43 miliardi di dollari di entrate, restando sempre dietro alla Spagna ed alla Francia, suoi principali competitor.

*L'Europa è leader mondiale per domanda turistica con 504 milioni di arrivi internazionali nel 2011*

*L'Italia è quinta per arrivi ed entrate da turismo internazionale*

Oramai è chiara l'importanza economica del turismo. Nel 2011 il settore *Travel&Tourism* rileva, a livello mondiale, 1.972,8 mld \$ di contributo "diretto" al PIL mondiale, pari al 2,8% del PIL e 6.346,1 mld \$ di contributo "totale" al PIL mondiale, pari al 9,1% del PIL.

*L'Italia ha un buon posizionamento nel contesto turistico internazionale, ma non mancano i punti di debolezza*

Se si considera l'aspetto economico del turismo, si rileva un buon posizionamento dell'Italia nel contesto turistico internazionale, con un impatto importante sul PIL pari al 5,4%, non molto distante dalla Spagna (6,4) e dalla Francia (6,2), suoi principali competitor. Dai dati del primo conto satellite del turismo si rileva, inoltre, un valore aggiunto pari a 82,8 mld di euro, pari al 6% del valore aggiunto totale dell'economia; incidenza molto vicina, ad esempio, ad un settore rilevante dell'economia nazionale quale quello delle costruzioni.

In riferimento all'offerta ricettiva turistica italiana sono presenti, al 2011, quasi 154 mila unità per 4,7 milioni di posti letto. Il 47,5% dei posti letto nazionali (2,2 milioni) sono riconducibili alla ricettività alberghiera. Anche se si considera l'offerta ricettiva, l'Italia resta ben posizionata: essa, infatti, presenta la più ampia offerta alberghiera a livello europeo in termini di posti letto (2.251.217) ed è al terzo posto per numerosità di esercizi alberghieri (33.890).

La ricchezza e la varietà dei siti turistici permettono all'Italia di posizionarsi, nel 2011, al 1° posto nella classifica mondiale del "Tourism Infrastructure" Index. Tra gli elementi positivi vi è anche la ricchezza di siti Unesco, il riconoscimento di fiere ed esposizioni internazionali, la ricca industria creativa, la salute e l'igiene del Paese.

In realtà se diversi sono i punti di forza, non mancano, però i punti di debolezza che si sono acuiti con la crisi economica:

- L'Italia, scivola al 27° posto nella classifica mondiale ed al 20° posto in quella europea secondo l'indice di competitività *Travel&Tourism* complessivo.
- La dimensione media degli alberghi italiani, (posti letto per esercizi alberghieri) anche se lievemente in crescita (66,4 nel 2011 contro 66,3 nel 2010), è inferiore a quella degli altri principali competitor sul Mediterraneo.
- Il tasso di utilizzazione netta degli esercizi alberghieri non è sempre soddisfacente. Recupera nei mesi di luglio ed agosto, senza riuscire però a raggiungere alcuni dei suoi competitor (es. Spagna). L'offerta turistica, in realtà, risulta standardiz-

zata, improntata ancora sulla stagionalità e costruita per lo sfruttamento delle attrattive turistiche tradizionali, senza consegnare valore aggiunto al turista. Ne consegue una perdita dell'attrattività nei confronti dei competitor e viene penalizzata da una struttura di costi troppo elevata, frutto della scarsa innovazione e del limitato utilizzo delle nuove tecnologie nella gestione e nel prodotto.

- Inoltre a causa della crisi economica, in Italia – come in altri paesi europei – si evidenzia una contrazione della domanda turistica interna nel 2011: numero di viaggi -16,5% e del numero di pernottamenti -15,1%. Secondo poi i dati di Federalberghi, i primi 8 mesi del 2012 (rispetto allo stesso periodo del 2011) portano a segnare una perdita del 2,6% di presenze, con gli italiani ad un -5,6% e gli stranieri ad un +1,2%.

### ***Le previsioni della domanda turistica e le opportunità di una crescita territoriale: i principali "Key Indicator"***

Attraverso le proiezioni sulla crescita dei turisti si cerca di prevedere lo scenario futuro internazionale del settore turistico, riconoscendo tuttavia la forte sensibilità dei flussi turistici ai problemi ambientali, all'evoluzione della domanda turistica (turista sempre più informato, esigente ed esperto) e dell'offerta (es. sviluppo dei low cost, del canale web) che rendono lo scenario turistico volatile.

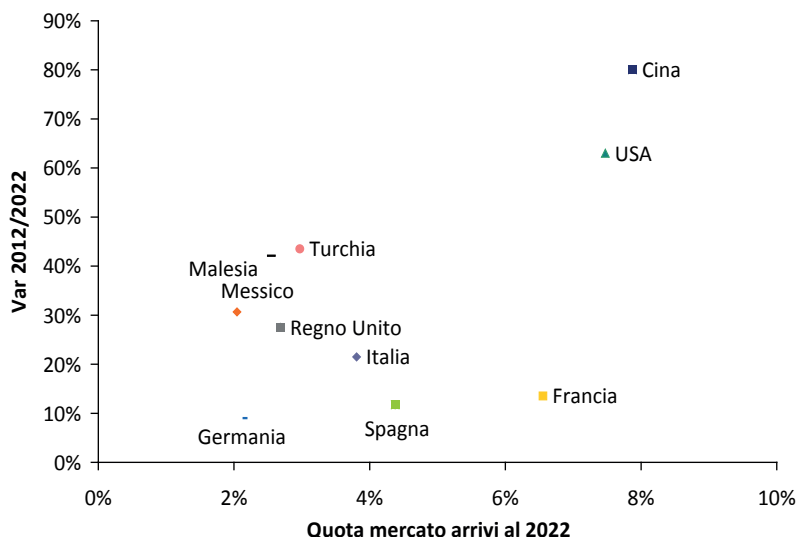
Ad ogni modo, il turismo mantiene una prospettiva di crescita molto positiva nell'orizzonte futuro. Secondo le previsioni al 2030 dell'Unwto, il numero di arrivi turistici internazionali a livello mondiale dovrebbe aumentare del 3,3% l'anno in media nel periodo 2010-2030. Si tratta di circa 43 milioni di arrivi turistici internazionali in più ogni anno, per un totale di 1,8 miliardi di arrivi entro il 2030.

Secondo le previsioni di crescita del Wttc (World Travel & Tourism Council), nel 2022, la Cina sarà al primo posto nella top 10 dei paesi con il maggior numero di arrivi turistici internazionali grazie al rilevante tasso di crescita nel periodo 2012/2020 dell'80%. A seguire ci saranno gli USA (+63%), la Francia (+14%), la Spagna (+12%) e l'Italia (+21%). Quest'ultima manterrà il quinto posto nella classifica, ma grazie ad un maggior recupero accorcerà le distanze dai suoi principali competitor, vale a dire la Spagna e la Francia.

*Nel 2022  
Cina, USA, Francia,  
Spagna e Italia saranno  
i primi cinque paesi  
per arrivi turistici  
internazionali*



Graf. 1 - Previsioni di crescita degli arrivi internazionali al 2022 dei paesi top ten



Fonte: SRM su dati WTTC

Dalle previsioni sulle possibili evoluzioni del flussi turistici si evidenzia quindi che la società del domani sarà più turistica.

*L'Italia deve puntare sul turismo e migliorare in competitività e attrattività*

C'è quindi la necessità per l'Italia di puntare i riflettori sul turismo concentrandosi sui possibili miglioramenti della "competitività turistica" dei territori, ovvero sull'insieme di prodotti e dei differenziati tematismi d'offerta, sulle dinamiche di fondo del turismo, sull'aspetto dell'attrattività internazionale delle regioni italiane, sui processi e politiche di governance, sulla qualità dei servizi, sulle nuove frontiere del sociale, sul valore sistemico e sulla capacità moltiplicativa del turismo, sul ruolo del management e sugli aspetti infrastrutturali.

Tutti elementi che determinano il livello di attrattività turistica di un'area, e di conseguenza anche il livello di ricchezza generata, misurata quantitativamente in termini di PIL (diretto, indiretto ed indotto).

Nel complesso per il 2012 le previsioni WTCC indicano per l'Italia il declino sia in termini di PIL (PIL Turismo in senso stretto: -1,6%; PIL Turismo allargato: -2,2%) sia in termini di occupazione (-1,3% per il turismo in senso stretto e -2,5% per il turismo allargato). Nello specifico, in riferimento al PIL, si prevede un calo dei consumi interni (variazione -1,6%, peso sul PIL turistico totale 70%), dovuto soprattutto al calo di consumi del turismo domestico (variaz. -1,9%; peso 47%). Ciò ha inciso anche sugli effetti econo-

mici indiretti ed indotti dal turismo; in particolare spicca il calo della supply chain domestica (-1,8% peso 28%) degli investimenti (-6,2%) e dell'indotto (-2% con un peso del 20%).

Nei prossimi 10 anni, invece, si stima una ripresa del turismo italiano per alcuni principali indicatori (vd. Tab. 1). Pertanto, il turismo, sempre di più, potrà rappresentare uno dei settori trainanti dell'economia che ne garantirà la crescita e inoltre contribuirà in maniera rilevante all'equilibrio della bilancia commerciale. Tuttavia, come è possibile desumere dai principali "Key Indicator" che confrontano le performance dell'Italia con quelle dell'UE e del Mondo, per il nostro Paese ci sono degli elementi critici da tenere in considerazione in quanto si prevede un ritmo di crescita per il 2022 degli indicatori turistici italiani inferiore; ciò significa che si allungheranno le distanze dalle performance economiche turistiche italiane da quelle europee e mondiali.

*Dopo il declino del 2012 si prevede una ripresa del turismo italiano per i principali key indicators...*

Si rileva infatti:

- una contrazione dell'export (ovvero negli incrementi di spesa degli stranieri) per le spese di visita o "Visitor Export" che assorbono rispetto al mondo una quota più alta della spesa complessiva (22% contro il 18%, ma inferiore al dato UE 30%) e che cresceranno meno dell'UE e del mondo (0,8% contro rispettivamente 2,6% e 3,6%). Inoltre, giacché la spesa domestica con un peso del 47% sul totale crescerà del 2,5%, si può desumere che nel nostro Paese le spese dei turisti stranieri aumenteranno ma non manterranno lo stesso peso attuale nella distribuzione della ricchezza totale generata dal turismo;
- gli investimenti italiani nel turismo che già presentano un peso inferiore a quello dell'UE e del mondo (9% contro rispettivamente 11% e 12%) cresceranno soltanto di 2p.p; 1,5p.p. in meno di quanto cresce UE e 3,6p.p in meno del Mondo;
- l'incidenza della spesa pubblica per il turismo - in linea con quella UE (8%) ma superiore a quella mondiale (7%) - crescerà soltanto dell'1% contro +1,3% dell'UE ed il +3,2% del Mondo;
- infine, anche l'indotto generato dalla spesa dei dipendenti diretti e indiretti che attualmente pesa il 20%, valore superiore a quello europeo (1%) ed a quello del Mondo (18%), segnala un tasso di crescita inferiore (+1,2% contro 1,6% dell'UE e 3,6% del mondo).

*...ma sono necessarie politiche più incisive per cogliere le opportunità di crescita del settore*

Se ne deduce che l'Italia negli anni futuri se non adotta politiche aggressive in ambito turistico che favoriscano una maggiore penetrazione dei mercati internazionali e non investe nel settore in maniera incisiva, coglierà le opportunità di crescita soltanto in parte.

**Tab. 1 - Confronto Italia-Mondo sui principali indicatori economici del turismo**

% su PIL allargato	Key indicators	crescita 2012	crescita 2022		
			ITA	UE	Mondo
22%	1. Visitor exports*	-0,9	0,8	2,6	3,6
47%	2. Domestic expenditure	-1,9	2,5	2,5	4,6
70%	3. Internal tourism consumption** (1 + 2 + government individual spending)	-1,6	1,9	2,5	4,3
-32%	4. Purchases by tourism providers, including imported goods (supply chain)	-2,7	1,9	2,5	4,4
38%	5. PIL turismo diretto	-1,6	1,9	2,4	4,2
28%	6. Domestic supply chain	-1,8	1,8	2,5	4,4
9%	7. Capital investment	-6,2	2,0	3,5	5,6
8%	8. Government collective spending	-1,4	0,9	1,3	3,2
-3%	9. Imported goods from indirect spending	-0,9	2,3	4,0	5,7
20%	10. Induced***	-2,0	1,2	1,6	3,8
100%	11. PIL turismo allargato	-2,2	1,6	2,2	4,3
	12. Direct contribution to employment	-1,3	1,5	1,3	1,9
	13. Total contribution to employment	-2,5	0,9	1,0	2,3

Fonte: elaborazione SRM su Dati WTTC 2012

\* Spesa di visita (Visitor export): spesa dei turisti stranieri di beni e servizi all'interno dell'economia. Queste spese di turismo inbound includono (dai conti della bilancia dei pagamenti) entrambe le spese di viaggio e le spese per servizi di trasporto passeggeri delle imprese nazionali ai non residenti.

\*\* Acquisti da fornitori di servizi turistici, comprese le merci importate (catena di fornitura).

\*\*\* Spesa dei dipendenti diretti e indiretti.

## Impresa e lavoro al centro della riprogrammazione delle risorse europee per il Mezzogiorno

di Massimo Sabatini, Direttore Mezzogiorno Confindustria

Come ha mostrato con chiarezza la SVIMEZ nelle scorse settimane, la crisi sta colpendo il Sud del Paese in modo più forte che altrove presentandosi, in questi territori, aggravata da fragilità strutturali (come la dotazione infrastrutturale inferiore, o la più bassa qualità dei servizi) mai risolte e da difficoltà di finanza pubblica che si fanno sempre più serie.

*La crisi morde di più al Sud e con il contenimento della spesa pubblica occorre accedere ai fondi strutturali per rilanciare il Mezzogiorno*

Tra il 2007 e il 2011 il PIL meridionale ha subito, infatti, una riduzione in termini reali del 6,1% a fronte di una riduzione del 4,1% nel Centro Nord. Per avere un termine di confronto, basterà ricordare che nel complesso dell'Eurozona, nel 2011, la differenza negativa rispetto al livello di PIL del 2007 era pari a meno di un punto percentuale. Le previsioni per il 2012 non sono migliori. Sempre secondo la SVIMEZ, a fronte di una flessione del PIL del Centro Nord del 2,2%, quello del Sud farà segnare una riduzione del 3,5% maggiore di 1,3 punti percentuali rispetto al resto del Paese.

A farne le spese è soprattutto il tessuto produttivo meridionale. È ancora la SVIMEZ a ricordarci che la caduta produttiva del settore industriale negli ultimi 5 anni è stata rilevante in tutto il Paese, ma ha assunto dimensioni più pesanti proprio al Sud.

Sempre nel 2011, il prodotto dell'industria in senso stretto era ancora inferiore, nel Mezzogiorno, al livello del 2007 di 13 punti percentuali. L'allarme sulla desertificazione produttiva del Mezzogiorno è, dunque, più che mai fondato.

Parte rilevante di questa grave flessione deriva da un vero e proprio crollo della spesa complessiva in conto capitale, anch'essa più marcata nel Mezzogiorno (-19% nel 2010 rispetto all'anno precedente) nel confronto con la media nazionale (-15%).

Proprio prendendo spunto dalla difficile situazione socio economica dei territori meridionali, Confindustria, Cgil, Cisl e Uil nel corso del convegno Lavoro e impresa nelle politiche di sviluppo e coesione, tenutosi a Roma il 17 luglio scorso presso la sede del Parlamento europeo in Italia, hanno presentato al Ministro per la Coesione territoriale Barca ed al Presidente della Basilicata De Filippo, un documento di lavoro sulle priorità per lo sviluppo del Mezzogiorno.

Una tale situazione congiunturale, unita alla fase di forte contenimento della spesa pubblica impone, oggi più che mai, di accendere con urgenza i riflettori sulla spesa dei fondi strutturali. Nelle loro valutazioni Confindustria e CGIL CISL UIL osservano con grande preoccupazione i ritardi nell'utilizzo di tali risorse.

Secondo gli ultimi dati della Ragioneria Generale dello Stato e aggiornati al 30 giugno scorso, il livello dei pagamenti nelle regioni dell'Obiettivo Convergenza ha raggiunto il 22,6%. Ciò significa che circa 30 miliardi di euro devono ancora essere rendicontati a Bruxelles negli ultimi 3 anni di programmazione: un ritardo forte, che pone l'Italia, nel suo complesso, al penultimo posto in Europa per capacità di assorbimento delle risorse europee. Una robusta accelerazione della spesa appare, dunque, quanto mai necessaria.

Nel tentativo di rispondere a queste sollecitazioni, il Piano d'Azione Coesione, voluto dal Ministro Barca sulla falsariga del lavoro avviato dal Ministro Fitto nel precedente Governo, va nella giusta direzione: infatti, i principi alla base del Piano (concentrazione delle risorse, riprogrammazione sistematica delle azioni in ritardo, misurabilità dei risultati, Governance caratterizzata da maggiore responsabilizzazione di tutti gli attori) appaiono estremamente condivisibili. Purtroppo, però, l'attuazione del piano procede ancora troppo lentamente, soprattutto a causa di persistenti difficoltà amministrative e burocratiche.

*Bisogna estendere i fondi strutturali programmati, accelerare l'attuazione del Piano d'Azione Coesione, e con la prossima riprogrammazione agire su imprese e occupazione*

Per sviluppare e completare la strategia fin qui messa in campo appaiono, dunque, necessarie tre azioni convergenti.

Da un lato, va rapidamente ampliato l'utilizzo dei fondi strutturali già programmati, nel pieno rispetto dei target di spesa definiti (l'80% della quota N+2 del 2012 va rendicontata entro il 31 ottobre). In secondo luogo, va impressa una robusta accelerazione all'attuazione degli impegni definiti con il Piano d'Azione Coesione attraverso la definizione degli adempimenti amministrativi dei principali interventi infrastrutturali di rete, nonché mediante l'accelerazione dell'attuazione delle misure sull'istruzione, l'Agenda digitale, i poli culturali, i giovani definiti nelle precedenti tappe del piano d'Azione. Infine, in vista di una nuova, possibile, decisione di riprogrammazione in autunno, è necessario affiancare agli interventi fin qui messi in campo, una specifica azione per la competitività delle imprese e la ripresa occupazionale. Soprattutto di fronte a dati come quelli

fatti registrare dal tessuto produttivo del Mezzogiorno, è necessario, infatti, prevedere un orientamento dei fondi anche verso lo sviluppo e il sostegno delle realtà produttive, contribuendo ad affrontare i numerosi casi di crisi produttive e aziendali che stanno interessando i territori meridionali, dando, inoltre, maggiore concretezza alle misure in materia di politica industriale contenute nel DL crescita,

Ispirandosi al metodo avviato con il Piano d’Azione Coesione, Confindustria e CGIL CISL UIL hanno proposto quindi di costituire, assieme alle amministrazioni interessate, uno specifico Gruppo di Azione sul tema “impresa e lavoro”, a cui affidare, in tempi brevi, la ricognizione degli strumenti disponibili in materia di investimenti produttivi e di occupazione, l’identificazione delle risorse dei Fondi strutturali mobilitabili, le tempistiche delle attività ed i risultati attesi. In sostanza, si propone di affiancare agli interventi fin qui messi in campo nel Piano di Azione Coesione (volti prevalentemente alla concentrazione degli interventi infrastrutturali, all’istruzione, al miglioramento dei servizi sociali sul territorio), una specifica azione per la competitività del sistema produttivo e la ripresa occupazionale.

*Confindustria,  
CGIL, CISL e UIL  
propongono  
un Gruppo di Azione  
su “impresa e lavoro”*

Innovazione, internazionalizzazione, capacità di lavorare in rete, creazione di opportunità di lavoro qualificato dovranno essere gli obiettivi di questa azione, che dovrà utilizzare tutti gli strumenti a disposizione. In particolare, secondo le proposte avanzate d’intesa con i Sindacati, l’azione si dovrebbe concretizzare:

- nell’attuazione rapida di quanto il Governo si è già impegnato a fare nelle precedenti fasi di riprogrammazione, in materia di infrastrutture ferroviarie, credito d’imposta, occupazione, istruzione, agenda digitale, servizi sociali, giovani;
- nella definizione di una nuova tornata di riprogrammazione delle risorse non ancora impegnate, che dovranno essere orientate in maniera più marcata verso interventi in materia di politica industriale su pochi strumenti mirati (Contratti di Sviluppo per gli investimenti di medio grandi dimensioni, Contratti di rete per le cooperazioni di filiera, strumenti automatici per favorire l’innovazione);
- nella definizione di interventi per affrontare casi di crisi aziendali complesse, per le bonifiche e per l’adozione delle migliori tecnologie per ridurre le emissioni;
- nel coinvolgimento delle organizzazioni di rappresentanza

delle imprese e dei lavoratori nel percorso di costruzione dei nuovi programmi dei fondi strutturali 2014-2020, al fine di impostare fin da subito programmi che abbiano al centro la priorità dell'irrobustimento del tessuto produttivo meridionale.

Condizione necessaria, anche se non sufficiente, per la realizzazione di queste politiche di sviluppo è il recupero di efficienza della Pubblica Amministrazione. Senza una PA più snella, efficiente e trasparente la crescita del Mezzogiorno resta una chimera.

*Competitività e ripresa occupazionale possono essere il risultato di un'azione di sistema con una Pubblica Amministrazione efficiente e trasparente*

Tutto ciò significa che, al di là dell'efficacia dei singoli strumenti che si mettono in campo, è più che mai necessaria una azione di sistema per far ripartire gli investimenti nel Mezzogiorno e favorire un più solido posizionamento competitivo delle imprese meridionali, generando positivi effetti sull'occupazione: a tale azione di sistema devono partecipare tutte le Amministrazioni centrali e regionali intervenendo con urgenza per l'adozione di misure più efficaci.

La reazione, per una volta, non si è fatta attendere. Dando seguito ad un impegno assunto già nel corso dell'incontro di luglio dal Ministro Barca, il Governo ha presentato subito dopo l'estate alle parti socioeconomiche alcune proposte, da discutere in un apposito tavolo "Impresa e lavoro", che provano a rispondere alle sollecitazioni ricevute.

L'avvio di tale percorso si inserisce, inoltre, nell'ambito delle iniziative annunciate del Governo con l'Agenda per la crescita, definita nel mese di agosto. Così, già il 12 settembre scorso, si è tenuto un incontro con i Ministri Barca, Fornero, Passera e Profumo, sulle proposte comuni avanzate da Confindustria e CGIL CISL UIL in materia di riprogrammazione dei fondi strutturali europei per il Mezzogiorno. Nel corso dell'incontro il Governo ha presentato un documento contenente una sintetica ricognizione degli interventi già attivati con le precedenti tappe del Piano d'Azione Coesione, indicando per ciascuno la data di entrata a regime e le disponibilità finanziarie. Il testo documenta l'accelerazione impressa dal Governo sui Contratti di Sviluppo (i primi 2 saranno firmati entro novembre), sui bandi MIUR Smart Cities e Distretti Tecnologici, sul Progetto Export Sud, sul credito d'imposta per l'occupazione. Nel complesso, attraverso tale accelerazione sono in corso di attivazione interventi per 1.834 milioni di euro.

Inoltre, il documento avanza alcune ipotesi di nuovi interventi da finanziare con la nuova tornata di riprogrammazione dei fondi, che dovrebbe riguardare circa 3 miliardi di euro dei POR delle Regioni Calabria, Campania, Puglia e Sicilia e del PON Mobilità e, solo su limitate questioni, le altre regioni del Sud. Le ipotesi andranno verificate con Commissione e Regioni, scegliendo quelle più coerenti e/o con il maggiore grado di fattibilità.

Tra di esse, il documento indica l'estensione dei Contratti di Sviluppo per l'industria anche alle altre Regioni meridionali Sardegna e Basilicata (120 milioni); agevolazioni fiscali de minimis (200 mila € in 3 anni) per micro e piccole aziende nelle aree di degrado urbano (300 milioni di euro); il rifinanziamento della CIG in deroga (importo da quantificare con le Regioni, sulla base delle specifiche esigenze); il rifinanziamento del credito d'imposta per le assunzioni (da quantificare dopo la chiusura dei bandi); interventi per le aree di crisi industriali con chiari segni di vitalità, in una logica di programmazione "di area" tale da farne un prototipo per la programmazione 2014-20 (non quantificato); il sostegno allo start up di imprese, mediante una riserva del Fondo centrale di Garanzia (25 milioni di euro) e un aiuto al funzionamento per le start up nel settore digitale delle tecnologie innovative (fino a 120 milioni di euro): il raccordo tra alcune filiere produttive del Mezzogiorno (turismo, trasporti e logistica) e le filiere formative di istruzione tecnico-professionale

*Il Governo ha accolto le proposte di Confindustria e Sindacati, ma il rischio è un approccio teso solo al breve periodo*

Si tratta, nel complesso di proposte che presentano luci ed ombre.

In positivo, oltre ad apprezzare il rapido e concreto riscontro alle proposte delle parti sociali, va sottolineato che il documento mostra una positiva accelerazione delle impegni presi, accelerazione che dovrebbe iniziare a dare a breve i suoi frutti. Anche l'estensione dei Contratti di Sviluppo e la previsione di interventi nelle aree di crisi (sebbene con modalità ancora solo abbozzate) vanno valutati positivamente, come pure quelli per l'istruzione tecnico professionale e per lo start up digitale, che si collegano alle disposizioni del DL crescita presentato all'inizio di ottobre dal Governo.

Dall'altro lato, va evidenziato il rischio che la riprogrammazione venga utilizzata prevalentemente in chiave emergenziale, per dare risposte a breve alla situazione di crisi socioeconomica. Come Confindustria ha sostenuto nel corso della riunione, nuove iniziative in tal senso dovrebbero essere inserite in un quadro



che salvaguardi l'esistente ma con la capacità di sviluppare una idea di sviluppo di lungo periodo.

In questa direzione, importanza prioritaria assume l'esigenza di sostenere la ripresa degli investimenti innanzitutto del settore manifatturiero. A tal fine, agli interventi proposti potrebbe essere affiancata la riattivazione di strumenti già sperimentati e apprezzati dalle imprese, come ad esempio la Legge Sabatini, che consentirebbe il finanziamento agevolato di un gran numero di investimenti con un costo contenuto per lo Stato.

*E' necessario  
che la prossima  
riprogrammazione metta  
l'impresa meridionale  
al centro delle  
politiche di sviluppo*

In sostanza, con pochi e mirati interventi si può rimettere l'impresa meridionale di nuovo al centro delle politiche di sviluppo, favorendo in maniera decisiva le speranze di ripresa del Sud. Sulle proposte per la riprogrammazione si avvia ora il lavoro istruttorio, che verrà condotto con le Regioni e la Commissione Europea e dovrà essere accompagnato da un costante confronto con le parti economiche e sociali.

Non è possibile ad oggi sapere quante e quali di queste proposte entreranno effettivamente a far parte della riprogrammazione in preparazione, ma già l'aver riportato l'industria meridionale, le sue potenzialità e le sue aspettative, sotto ai riflettori costituisce un risultato di grande rilievo per le rappresentanze degli interessi e per le Istituzioni, anche in vista della preparazione del nuovo ciclo di programmazione 2014-20 che inizia proprio ora a muovere i primi passi. L'aver ricondotto la barra della programmazione verso la centralità delle imprese sembra infatti, al mondo delle imprese, il miglior modo di guardare al futuro, mettendo la modernizzazione del tessuto produttivo meridionale ed in particolare di quello dal settore manifatturiero, la sua apertura all'esterno, la sua capacità di costruire reti, le sue esigenze di un contesto favorevole agli investimenti, ai primi posti dell'agenda di lavoro europea, nazionale e regionale.

L'insegnamento che viene dalla crisi è che hanno resistito meglio quei territori che possono vantare un solido tessuto produttivo: l'attuale riprogrammazione dei fondi strutturali e le future politiche di coesione possono concretamente contribuire a dare, a quei territori, durature speranze di sviluppo.

## **Strategie imprenditoriali: Alenia Aermacchi**

### ***Intervista al Responsabile del Personale, Guido Mulè***

*a cura di SRM - Studi e Ricerche per il Mezzogiorno*

SRM ha svolto di recente una ricerca dal titolo *“Un Sud che innova e che produce. I settori automotive e aeronautico”* che presenta anche un focus di interviste specifico sulle aziende aeronautiche, sulle tipologie e le caratteristiche di tali soggetti molto vicini al mondo della ricerca, sul ruolo che le istituzioni hanno e possono avere per lo sviluppo di cluster di impresa e sulla loro importanza sociale ed economica.

#### ***La rilevanza del settore***

L'industria aeronautica viene spesso indicata, a ragione, come strategica per lo sviluppo della competitività dei sistemi economici nazionali ed internazionali. L'innovazione si rafforza e si affermano nuovi mercati per l'Italia, come i BRIC e i paesi del Mediterraneo mentre l'export italiano continua a crescere raggiungendo i 4,4 miliardi di fatturato esportato.

Oggi l'aerospazio vale, in termini diretti, l'1,3% del Valore aggiunto manifatturiero dell'Italia. La rilevanza dell'aerospazio va oltre le dimensioni che ha oggi il comparto o che potrebbe avere domani e ciò porta il valore aggiunto del settore a raddoppiare. La sua caratteristica di *“piattaforma tecnologica”* ne fa un volano di innovazione e riconversione per molti comparti industriali: sia settori fondamentali e tradizionali per il nostro paese come il software, le tecnologie dell'informazione, la sicurezza, ma anche la medicina, la diagnostica e soprattutto l'automotive.

#### ***L'importanza dell'innovazione per il settore aerospaziale***

L'aeronautico si basa sull'innovazione per lo sviluppo di nuovi processi e tecnologie di produzione, incidendo sul paradigma competitivo. Il suo livello di alta specializzazione e tecnologie consente ancora margini di vantaggio rispetto ad economie come quelle asiatiche, si tratta di vantaggi su cui far leva e che non è possibile abbandonare. Servono dunque altre conquiste competitive ed occorre mirare ad esaltare le differenze positive. La ricerca italiana in ambito aerospaziale è una di queste perché poggia su una massa di conoscenze e di integrazione fra centri di ricerca, grandi eccellenze che ci vengono invidiate nel mondo e che sono ancora capaci di generare progettualità e sviluppo.

Prodotto un nuovo aereo non è cosa facile perché occorrono 15/20 anni per portarne uno nuovo sul mercato e notevoli investimenti ad alto rischio che solo i grandi player possono sopportare. Ed è qui che intervengono le imprese della nuova supply-chain aeronautica che sta nascendo sul mercato, le quali permettono di frazionare rischi e responsabilità. La nuova organizzazione del lavoro spinge i fornitori ad assumere maggiori rischi in fase di progettazione ed esecuzione, a fronte di un maggior valore della commessa. Difatti mentre gli OEMs (Original Equipment Manufacturer), come Boeing ed Airbus, assumono la funzione di assemblaggio e lavorano sulle competenze di base (integrazione, processi tecnologici, etc.) i fornitori operano come specialisti. Il risultato è che si assumono il 60-80% dei rischi e la loro attività diviene strategica per i grandi player internazionali ed anche per il Paese.

### ***Divenire strategici***

Occorre però superare un'altra barriera: la dimensione delle aziende, ma non solo e non necessariamente della singola impresa. L'obiettivo di partenza è, per concludere, quello di rafforzare il sistema industriale aiutando chi si trova nella posizione di leader e in quella di integratore, affiancando tutti nel collocamento sul mercato con dei prodotti che siano vendibili. Oggi un prodotto è vendibile soprattutto se ha un elevato contenuto tecnologico. Diviene dunque fondamentale il ruolo dei System Integrator come Alenia Aermacchi, in grado di coniugare le esigenze dei grandi Player internazionali con le competenze del sistema territoriale. In tale ottica, puntare sul territorio meridionale, Campano e Pugliese in particolare, ha una serie di vantaggi – tra i quali la presenza di un sistema di relazioni con Alenia e l'appartenenza alle regioni convergenza che si traduce in una disponibilità di risorse da utilizzare – ma bisogna rafforzarlo dal punto di vista tecnologico per rispondere alle esigenze manifestate.

A parlarci dell'Aeronautico e di Alenia Aermacchi è proprio *il direttore del personale di Alenia Aermacchi, il dott. Giorgio Mulè* che ci ha illustrato la complessità della filiera e le potenzialità di sviluppo del comparto.

### *Alenia Aermacchi*

L'attuale Alenia Aermacchi è nata il 1° gennaio 2012 dalla fusione delle aziende del Settore Aeronautico di Finmeccanica in una sola società, ed è l'erede delle grandi tradizioni di quasi 20.000 aerei progettati, costruiti e gestiti da società quali Aeritalia, Alenia, Fiat, Macchi e Romeo. Le attività Alenia Aermacchi nei velivoli militari e commerciali sono basate a Torino e Napoli, mentre aerei e sistemi addestrativi sono basati a Venegono.

La gamma dei prodotti comprende aerei di punta di propria progettazione come l'M-346, l'unico aereo concepito per rispondere alle esigenze addestrative dei piloti di velivoli da combattimento di quarta e quinta generazione, e il C-27J, l'unico aereo da trasporto tattico oggi disponibile al mondo.

Alenia Aermacchi gioca ruoli chiave in programmi di livello mondiale come l'Eurofighter Typhoon, il Joint Strike Fighter F-35 e il dimostratore UCAV europeo Neuron. La società è, inoltre, protagonista nei velivoli commerciali, attraverso la progettazione e costruzione di aerostutture avanzate per aerei quali Airbus A380, Boeing 787 Dreamliner e il nuovissimo Bombardier CSeries.

### ***Qual è lo scenario di riferimento e quali sono le linee di sviluppo di Alenia Aermacchi?***

Lo scenario di riferimento di Alenia Aermacchi si articola su tre binari principali e, quindi, si caratterizza per delle strategie di mercato completamente differenti a seconda che si ricopra il ruolo di fornitori, di player o di partner.

Questo tipo di caratterizzazione rende Alenia unica nel mercato internazionale, posto che la maggior parte delle altre aziende ha perseguito un maggior grado di specializzazione.

Per quanto riguarda, invece, le linee di sviluppo, va detto che lo scorso novembre è stato varato un piano di rilancio, ristrutturazione e riorganizzazione (attualmente di fase di implementazione) che contiene una parte strategica e una di ripresa delle attività produttive e, quindi, di rilancio della competitività industriale che passa attraverso efficientamenti interni.

Questo documento contiene tutte le linee strategiche (sia di prodotto sia di processo) su cui si vuole puntare con investimenti pari a circa 3 miliardi di euro nell'arco di 10 anni. Nel piano sono, inoltre, contenute le politiche occupazionali a supporto dell'attività industriale; si tratta di una serie di azioni che vanno dalla revisione del lavoro interno alla ridefinizione della catena dei fornitori.

Alenia, infine, è presente in tutti i distretti in essere in Italia. Distretti che sono un volano importante di attività e di ricerche perché mettono a fattor comune non solo le grandi aziende ma anche le piccole e medie imprese che operano nell'indotto e che hanno, a loro volta, la necessità di sviluppare attività nell'ambito della ricerca.

### ***Si è parlato di un piano di investimenti decennale: come è articolato?***

È previsto un investimento di 2 miliardi di euro nell'ambito civile; in particolare un miliardo sarà indirizzato alle attività localizzate in Puglia per l'ampliamento delle attività sul 787 in partnership con Boeing e un miliardo in Campania per le attività legate al nuovo ATR.

Un ulteriore miliardo dovrebbe essere poi destinato al comparto militare, prettamente nelle regioni del Nord Italia che ospitano tale segmento d'attività.

Si lavora, inoltre, nell'ambito dei velivoli senza pilota - che rappresentano il futuro dell'aeronautica militare nel mondo - e, attraverso la sottoscrizione di accordi, si cerca di cogliere tutte le opportunità di sviluppo offerte dal mercato.

Restando sempre sul comparto militare, buone prospettive sono offerte dall'M-346 in riferimento al quale sono di recente vinte due importanti gare, una a Singapore e una in Israele. Il fatto che due tra le più importanti forze armate aeronautiche del mondo abbiano scelto l'M-346 è un dato molto significativo per l'intera industria nazionale.

### ***Qual è, invece, la strategia per l'attività svolta in Campania?***

Si lavora su due fronti: da un lato vi è il nuovo ATR nella versione allungata e, dall'altro, l'eventuale sviluppo di un velivolo jet in alleanza con i russi.

### ***Quali sono i punti di forza e di debolezza del settore in Italia?***

Il settore necessita di grandi investimenti e, quindi, di grandi risorse economiche che fino allo scorso anno potevano godere

di un supporto governativo. Vi era, infatti, la Legge 808 che, nata a seguito della crisi del settore aeronautico degli anni '90, ne sovvenzionava le attività di ricerca e sviluppo. Col tempo, tuttavia, l'impianto della stessa è stato modificato, ad esempio estendendo la sua applicazione anche ad altri comparti, e di recente, vista la particolare situazione congiunturale, è stata sospesa.

Si impone, quindi, alle aziende la necessità di cercare partnership in cui la ricerca sia sovvenzionata anche dal cliente e ciò può avvenire solo nei contesti in cui l'economia si attesta su un determinato livello di benessere.

Si tratta, in altri termini, di cercare nuovi partner e questo avviene soprattutto nei paesi cosiddetti emergenti dove la possibilità di reperire capitale da investire è maggiore. Il tutto, ovviamente, cercando di preservare il predominio sulle tecnologie: il rischio che si corre quando si instaurano rapporti di tale natura è, infatti, quello per il quale il paese sovvenzionatore possa volere anche un trasferimento tecnologico. E ciò depaupererebbe quelle che sono le nostre competenze.

### ***Come valuta gli attuali rapporti tra il mondo industriale e le Università o gli altri Centri di Ricerca?***

Alenia ha in essere tutta una serie di alleanze sia con le Università sia con diversi istituti di ricerca (si pensi al CIRA in Campania).


È un'azienda abbastanza attrattiva per questi due mondi: essendo il punto di riferimento dell'industria aeronautica in Italia, non può non esserlo anche per i molti neolaureati che si affacciano sul mondo del lavoro.

### ***Passando al tema dell'innovazione, qual è a Suo avviso il futuro del settore aeronautico?***

La principale innovazione da sviluppare nel futuro riguarda le applicazioni del carbonio sulle strutture tradizionali. È un materiale che rende più leggero l'aereo e, quindi, riduce i consumi con un conseguente impatto positivo sull'inquinamento e su tutta la catena del valore che fa scegliere un aereo piuttosto che un'altro.

### ***Potendo esprimere tre desideri, cosa vorrebbe per il settore e per la Sua azienda?***

Sicuramente è molto importante salvaguardare gli esodati: ci sono stati due accordi sindacali che hanno progressivamente messo fuori circa 2000 persone e non si può non avvertire una



responsabilità morale in merito.

Dal punto di vista commerciale, invece, il desiderio è quello di avere una sempre crescente affermazione dei nostri prodotti sul mercato e, quindi, un rilancio per ciascuna regione di quelle che sono le eccellenze del territorio. È evidente che il sistema Italia funziona solo se le sue aziende riescono ad essere eccellenti nei rispettivi mercati di riferimento ed è verso tale traguardo che ci si deve orientare.

Infine, sarebbe auspicabile una maggiore efficienza produttiva. Per troppo tempo, infatti, l'attenzione è stata spostata dal prodotto verso altre tematiche. Bisogna riportare al centro dell'interesse comune il concetto di fabbrica: noi esistiamo nella misura in cui abbiamo un prodotto manifatturiera da realizzare e bisogna farlo nei tempi, con la qualità e con i costi richiesti dal mercato. Ciò comporta la focalizzazione di tutte le funzioni aziendali sul prodotto e, nella fattispecie, sul sistema aereo.



# Europa infrastrutture ed enti locali







## Gli scenari internazionali dello shipping

*di Consuelo Carreras, SRM - Studi e Ricerche per il Mezzogiorno*

Shipping, porti e attività di logistica sono divenuti settori rilevanti per le dinamiche evolutive dell'odierna economia globale. In particolare, quello dello shipping è un comparto il cui sviluppo è legato a trend di lungo periodo come quello ad esempio dei fattori demografici, della crescita economica, dei cambiamenti strutturali e permanenti nella domanda di materie prime. Per queste sue caratteristiche, il settore del trasporto marittimo ha risentito in misura piuttosto palese della crisi del 2008 che ha comportato una contrazione dei volumi movimentati, in particolare delle merci containerizzate.

Gli ultimi anni hanno visto una profonda trasformazione degli equilibri economici; si è andato consolidando lo spostamento ad est del baricentro dei traffici al punto che a partire dal 2009 la Cina è divenuta il paese con la maggiore quota del commercio globale. Il commercio europeo - che fino a pochi anni prima era orientato in prevalenza lungo la direttrice atlantica verso gli Stati Uniti (principale partner commerciale dell'Europa) - si è poi indirizzato verso l'Asia. Sono, infatti, soprattutto le economie di paesi come Cina e India a registrare i più robusti segni di ripresa dopo la crisi; mentre risulta meno incisiva la crescita delle economie avanzate, di quelle europee soprattutto, con la sola eccezione della Germania.

All'interno di questo nuovo scenario, i traffici marittimi mondiali sono stati caratterizzati da un aumento dei volumi dei beni trasportati, che nel giro di un ventennio - tra il 1990 ed il 2010 - sono addirittura raddoppiati, passando da 4 a 8,4 miliardi di tonnellate, con una crescita intaccata solo in misura contenuta dalla crisi nel 2009.

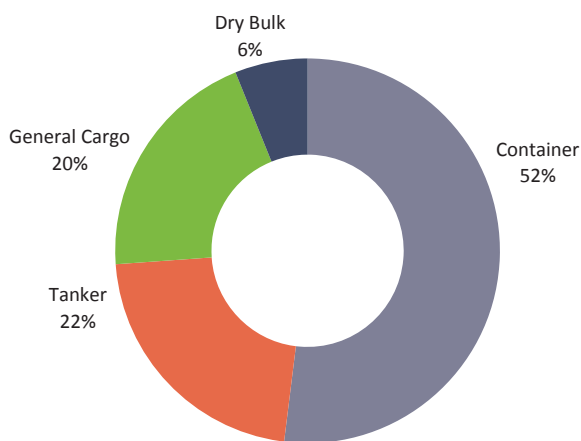
Nell'ambito di tali traffici, al rallentamento della movimentazione nei porti dei paesi industrializzati (in questo senso si legga per esempio la diminuzione dei tassi di crescita di alcuni porti statunitensi) ha fatto da contraltare lo sviluppo sostenuto della movimentazione di rinfuse, merci containerizzate e non, nei paesi emergenti. L'Asia risulta essere l'area più importante ai fini del traffico marittimo sia in imbarco che in sbarco, con un peso del 40% nel primo caso e addirittura del 55% nel secondo; seguono le Americhe e l'Europa.

*Con il cambiamento degli equilibri economici l'Asia ha acquisito una posizione di leadership nel settore del trasporto marittimo*

*Nonostante la crisi del 2010, si rileva una ripresa per ciascun segmento del settore marittimo*

Tutti i settori del trasporto marittimo hanno sofferto il contraccolpo della crisi economica, ma a cominciare dal 2010 hanno segnalato un recupero dei volumi. Ciascun segmento di mercato (rinfuse liquide, carichi secchi e traffico container) si caratterizza per dinamiche peculiari con riferimento sia all'intensità degli effetti della crisi, sia ai driver della ripresa. Il traffico container, in particolare, pur rappresentando in termini di volumi la parte minore del traffico totale, è la tipologia di trasporto caratterizzata dal valore aggiunto maggiore.

**Graf. 1 – Valore del commercio marittimo**



Fonte: SRM su dati Lloyd's Maritime Intelligence Unit, 2012

Il traffico container è prevalentemente concentrato sulle rotte transpacifiche (che connettono i Paesi dell'Estremo Oriente e del Nord America), transatlantiche (che connettono i paesi del Nord America e dell'Unione Europea) e sui collegamenti tra l'Europa ed il Far East (che connettono l'Estremo Oriente all'Unione Europea, prevedendo anche operazioni di transhipment nel Sub-continente indiano).

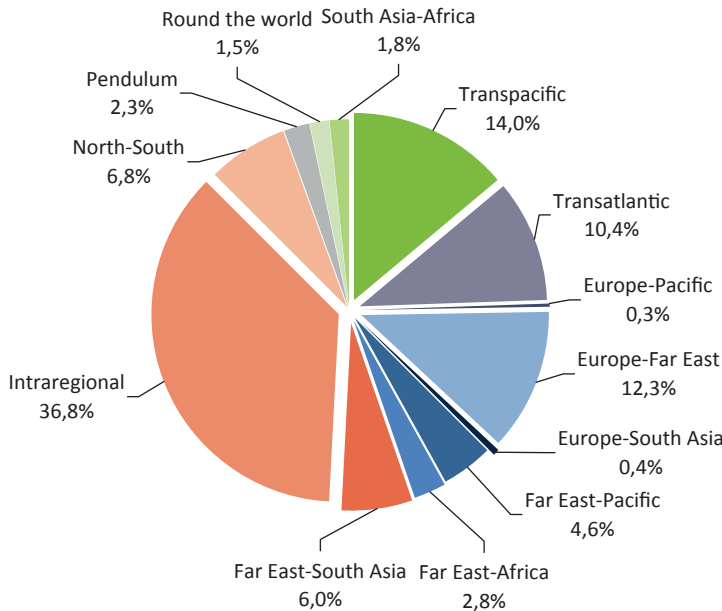
Nel 2010 una crescita sostenuta del traffico container ha riguardato le rotte Nord-Sud (+ 14,1%) e le rotte secondarie sulla direttrice Est-Ovest (+18,7%). Il traffico sulle rotte infra-regionali è invece cresciuto dell'11,6%, sostenuto dal commercio dei paesi asiatici, tra i quali è rilevante lo sviluppo economico della Cina.

In generale mentre la rotta transatlantica ha gradualmente ridotto la sua importanza a livello mondiale, il commercio sulla

direttrice asiatica, verso le economie in via di sviluppo nel sub-continente indiano e nell'emisfero meridionale, si sta espandendo rapidamente.

*Il traffico container rappresenta la tipologia di trasporto a maggior valore aggiunto*

**Graf. 2** – Distribuzione dei servizi contenitori mondiali secondo le diverse rotte marittime



Fonte: CIELI (Centro Italiano di Eccellenza sulla Logistica Integrata), 2011

E' proprio in Asia che sono presenti i primi porti al mondo in termini di traffico contenitori. A livello mondiale gli scali del Far East movimentano circa l'80% degli scambi a livello globale. Sui primi 5 porti a livello mondiale, 4 sono cinesi. Solo questi ultimi hanno movimentato nel 2011 poco meno di 90 milioni di teu. E Singapore, da solo, gestisce volumi di traffico container pari a circa 3 volte quelli di Rotterdam, che è il principale porto europeo. Nell'ultimo anno sono cresciuti i volumi di traffico in quasi tutti gli scali; fanno eccezione i porti cinesi di Shenzhen e Qingdao, ed il porto di Long Beach negli Stati Uniti. Le migliori performance sono, invece, dei Dubai Ports (+ 12,07%), dello scalo di Amburgo (+ 14% circa), e di Tanjung Pelepas in Malaysia (+ 14,85%), e sopra tutti del porto di Brema (+ 21%).

*Sono cinesi i primi 4 porti al mondo in termini di traffico container*

Sul lato dell'offerta, con riferimento alla flotta mercantile, la composizione del naviglio a livello mondiale riflette la domanda dei diversi prodotti.

*Tra i primi 20 paesi marittimi per tonnellaggio da carico controllato la Grecia è prima e l'Italia tredicesima*

Come conseguenza dell'aumento della containerizzazione dei prodotti manifatturieri il peso delle navi portacontainer sul totale dell'armamento mondiale è cresciuto dall'1,6% del 1980 ad oltre il 13% del 2011.

Tra tutte le tipologie di navi, queste ultime sono quelle con la più giovane età. In generale, l'età media dell'armamento mondiale è diminuito nel tempo, soprattutto a seguito della consegna di nuovo tonnellaggio. In particolare è diminuita l'età per dwt di stazza, in considerazione del fatto che le nuove navi tendono ad essere più grandi della maggior parte di quelle esistenti. Le navi costruite nel corso degli ultimi quattro anni sono in media oltre sei volte più grandi rispetto a quelle costruite venti anni prima. È la Grecia che figura al primo posto tra i primi 20 paesi marittimi per tonnellaggio da carico controllato; l'Italia è tredicesima, con un totale di 836 navi di 1000 gt e oltre per 23, 3 milioni di dwt.

La flotta mondiale è costantemente cresciuta sotto l'aspetto della capacità delle navi: le unità di grande portata sono infatti aumentate rispetto a quelle cd "small range". Ma l'orderbook mondiale per nuove navi si è ridotto progressivamente a partire dal 2008, tanto che nel 2011, quarto anno di stagnazione della domanda – come segnalato da Assonave – gli ordini di nuove navi hanno registrato una flessione del 18% rispetto all'anno precedente, passando da un volume di commesse totali di circa 39 milioni di tslc (tonnellate di stazza lorda compensata) a 32 milioni di tslc.

*L'immissione sul mercato di nuove navi ha causato uno squilibrio tra domanda e offerta di stiva*

Con la recessione e la conseguente contrazione del trasporto marittimo è aumentata in misura rilevante la capacità di stivaggio inutilizzata. Uno squilibrio tra domanda ed offerta di stiva si è venuto a creare per effetto della rilevante immissione sul mercato di nuove navi. Una dinamica espansiva che è continuata anche in coincidenza della recessione generando una situazione di oversupply, mitigata solo in parte dalle cancellazioni e dal differimento degli ordinativi ai cantieri.

Tale gap tra domanda e offerta si spiega con la circostanza che il mercato dello shipping presenta un andamento ciclico in cui l'effetto delle dinamiche macroeconomiche, determinanti della domanda, si riflettono sull'offerta con un lag temporale significativo (mediamente tra 1 e 3 anni). Questa situazione è riconducibile altresì alle caratteristiche intrinseche dell'industria cantieristica che non consentono un pronto adeguamento della

flotta, in termini di tonnellaggio e caratteristiche del naviglio, alle esigenze espresse dal mercato. Tali caratteristiche, strutturali in un settore capital intensive ed esposto alle dinamiche internazionali come quello dello shipping, hanno determinato effetti nell'attuale fase di mercato. La crisi è infatti intervenuta in una fase caratterizzata da una domanda di nuovo naviglio molto elevata (collegata al boom precedente la crisi) e ha investito, pur con intensità differenti, tutti i principali mercati internazionali.

Gli operatori sono ancora molto cauti e stanno gestendo il surplus di offerta attraverso l'ancoraggio e il disarmo delle navi meno giovani. Tale situazione sta determinando ulteriori riorganizzazioni dei servizi e la nascita di nuove alleanze/collaborazioni finalizzate a sfruttare al meglio la capacità di stiva sul mercato.


Per fronteggiare il numero sempre più crescente di portacontainer vuote, le compagnie stanno infatti ponendo in essere strategie difensive in attesa che il mercato riprenda a crescere, ad esempio accorpando i servizi o stipulando partnership armatoriali. Tale eccesso di offerta ha provocato il calo delle rate di nolo, scese, in alcuni settori, al di sotto dei livelli di break-even; una situazione che gli armatori hanno deciso attualmente di fronteggiare accordandosi nell'imporre noli che siano maggiormente in linea con le esigenze di una gestione efficiente e profittevole.

La caduta dei noli si è riflessa a sua volta in un calo dei prezzi di vendita di nuovo naviglio, creando un divario tra i prezzi stabiliti per le commesse antecedenti la crisi ed i valori riconosciuti alle navi in fase di consegna. In un contesto di riduzione di fatturati e margini, si è registrata una significativa revisione dei piani di investimento degli armatori, con la cancellazione degli ordinativi di nuove navi e la razionalizzazione dei servizi (legata ad alleanze e collaborazioni tra i gruppi armatoriali finalizzate a sfruttare al meglio la capacità di stiva disponibile sul mercato).

La riduzione del portafoglio ordini dei cantieri navali, connesso al fenomeno dell'annullamento di ordinativi confermati, ha generato diverse problematiche per il settore della cantieristica navale. Le flessioni maggiori nelle commesse hanno riguardato i produttori giapponesi ed europei. La maggior parte degli operatori coinvolti ha attuato strategie di attesa, adottando misure di contenimento come l'ancoraggio o il disarmo delle navi meno giovani.

*L'eccesso di offerta è gestito attraverso l'ancoraggio e il disarmo delle navi meno giovani, determinando riorganizzazioni e nuove alleanze*

*Pur risentendo della crisi, il settore dello shipping reagisce per difendere il proprio volume di affari*



Il settore dello shipping, dunque, pur risentendo in modo significativo della crisi in atto ed al di là delle criticità presenti, ha sempre reagito per cercare di difendere il proprio volume di affari. Attivando relazioni commerciali sempre maggiori, ricercando opportunità, innovando ed investendo per offrire servizi e collegamenti rapidi ed efficienti, si conferma un comparto dinamico e fattore di sviluppo della competitività di ogni economia.

## **Le grandi infrastrutture europee I porti adriatici: Trieste e Koper**

*a cura di SRM - Studi e Ricerche per il Mezzogiorno*

Il Dossier Unione Europea nel suo percorso di conoscenza e approfondimento delle infrastrutture portuali europee, ha posto l'attenzione sulle dinamiche realtà che operano sul versante adriatico analizzandone le caratteristiche, le connessioni con l'economia del territorio e le nuove opportunità di crescita determinate dai cambiamenti a livello globale e nell'Unione Europea, in particolare lo spostamento verso Est del mercato interno. Lo sviluppo dei traffici con la Croazia, l'Albania e il Montenegro e il consolidarsi dei traffici con la Turchia mostrano il ruolo crescente degli scali adriatici nella stabilizzazione dei rapporti economici con i Paesi confinanti. L'Italia quindi per la sua posizione geografica può assumere un ruolo di cerniera del sud-est dell'Europa e del Mediterraneo, che rappresentano aree a enorme potenziale di sviluppo.

In questo numero si è data voce a due porti che negli ultimi anni hanno meglio interpretato le trasformazioni in atto raggiungendo importanti obiettivi di crescita che gli hanno consentito di conseguire una valenza internazionale – Trieste e Koper. Si tratta di due scali che hanno una storia molto diversa -il primo un'Authority italiana, il secondo creato e gestito da una società per azioni, appunto la Luka Koper– ma che sono geograficamente molto vicini tra loro e quindi inevitabilmente in competizione nell'attrarre nuovi traffici.

Entrambi i porti hanno impostato strategie di crescita e rafforzamento che stanno sortendo i loro frutti nonostante la difficile situazione economica internazionale: lo scalo giuliano ha registrato nei primi 9 mesi del 2012, rispetto allo stesso periodo del 2011, un incremento del 7,13% nel traffico contenitori; quello sloveno nel primo semestre un aumento dell'8% delle merci.

Sebbene gli interessi in gioco siano rilevanti, i due porti hanno intrapreso una strategia di cooptation (cooperazione e competizione) individuando nuove e proficue forme di collaborazione basate sulla comune programmazione strategica e sul coordinamento operativo: l'Associazione Napa (North Adriatic Ports Association) che accoglie oltre a Koper e Trieste anche Fiume, Ravenna e Venezia ha l'obiettivo di far rientrare i porti del



Nord Adriatico nel novero degli scali europei prioritari come un unico multi-port gateway in grado di attrarre nuovi traffici provenienti dal Far East e diretti verso l'Europa Centrale e Centro Orientale. Tra i principali scopi dell'associazione, la promozione comune dell'arco alto adriatico sui mercati stranieri in particolare il Far East, ma anche un impegno collettivo per la tutela ambientale, la sicurezza e lo sviluppo di strategie comuni per l'implementazione della rete infrastrutturale di connessione con i principali corridoi europei. Uno dei principali obiettivi raggiunti dall'Associazione è il suo riconoscimento a livello europeo e il fatto che oggi i porti del Napa siano considerati quali "core ports" della rete europea di trasporto, ovvero nodi fondamentali per la ricezione e l'inoltro in Europa delle merci provenienti in particolare dal Mediterraneo Orientale e dal Mar Nero, e quali terminali a mare del corridoio Adriatico-Baltico.

Di seguito sono pubblicate le interviste a *Marina Monassi, Presidente dell'Autorità Portuale di Trieste* e a *Bojan Brank, Presidente del management board di Luka Koper* in cui sono approfonditi progetti, traffico e tutte le principali attività poste in essere da queste grandi infrastrutture per attrarre maggiori flussi di traffico in un periodo economicamente molto difficile e in un contesto divenuto sempre più competitivo.

Con queste autorevoli testimonianze il Dossier offre l'opportunità di poter conoscere e confrontare queste due realtà portuali da un punto di vista geografico così vicine offrendo spunti e suggerimenti particolarmente interessanti proprio perché si evidenziano le diverse strategie perseguite per il raggiungimento dell'obiettivo comune: il rafforzamento della capacità competitiva.



### **Intervista a Marina Monassi, Presidente dell'Autorità Portuale di Trieste**

***Presidente può dirci in sintesi quali sono i più importanti obiettivi che deve raggiungere il Porto di Trieste nei prossimi anni ed i principali progetti che si intendono attuare nel breve, medio e lungo termine per garantirne il conseguimento?***

Con il Piano di Rilancio 2012-2017 l'Autorità Portuale di Trieste ha deciso di investire in nuove infrastrutture un importo complessivo di 334 milioni di euro. Per una parte significativa di tale fabbisogno, 272 milioni, l'Autorità Portuale è in grado di far

fronte con risorse già disponibili e con la propria autonoma capacità di finanziamento.

La parte rimanente delle risorse necessarie, 62 milioni, sarà a carico dei Concessionari che hanno già manifestato il proprio interesse nel co-investimento. Inoltre, a partire dal 2015, il Piano prevede la realizzazione di ulteriori opere per le quali, considerata l'entità dell'investimento (252 milioni) e vista l'importanza "nazionale" delle infrastrutture che l'APT intende realizzare, è necessario ottenere una specifica copertura finanziaria da parte dello Stato.

Fra gli interventi più significativi figurano la piattaforma logistica per un valore di euro 132 milioni; il potenziamento del terminal container per un valore di euro 152 milioni; la realizzazione del nuovo terminal ro-ro (euro 153 milioni) ed il potenziamento del polo crociere (22 milioni).

Nei futuri piani dell'Autorità Portuale viene ipotizzata anche, la creazione di un nuovo Molo VIII: 85 ha, 1.200 m di banchina, 3 pontili, 13 nuovi ormeggi, da realizzare su fondali dell'ordine dei 15-17 m.

***Le strategie di crescita del porto Trieste prevedono anche accordi con altre realtà portuali italiane ed estere ed in che termini?***

Trieste assieme ai porti di Ravenna, Venezia, Capodistria e Fiume ha dato vita al NAPA (North Adriatic Ports Association) un'associazione con cui i cinque scali si impegnano formalmente a cooperare ed a creare sinergie comuni per la promozione congiunta dell'Alto Adriatico. Obiettivo principe dell'associazione è presentarsi con maggiore forza e determinazione sui mercati internazionali e fare del Nord Adriatico la piattaforma logistica europea per i traffici, provenienti dal Far East e diretti verso l'Europa Centrale e Centro Orientale. Oltre alla promozione dell'associazione a livello mondiale, attraverso la partecipazione congiunta ad eventi fieristici di settore, stiamo collaborando in sede di Unione Europea per far riconoscere i cinque porti come "punti primari" di accesso alle reti TEN-T, in un'ottica di unico multi-port gateway. Ed è per questo che un anno fa a Trieste abbiamo siglato un Memorandum con gli altri porti NAPA per l'implementazione e l'inclusione nella rete primaria europea di tutti i collegamenti (il c.d. ultimo miglio) tra i nostri scali e i grandi assi ferroviari verso i principali mercati europei di riferimento e verso i Balcani, area di futuro allegamento della UE. Collaboriamo inoltre sul potenziamento della sicurezza ambientale e dei sistemi di Information Technology anche grazie ai



Marina Monassi

finanziamenti europei ricevuti per il progetto "ITS Adriatic multi port gateway" (bando TEN-T MOS). I porti del NAPA hanno un potenziale enorme, stimato dalla società MDS Transmodal, in uno studio di recente pubblicazione commissionato dal NAPA, in almeno sei milioni di teu (+348%). I servizi diretti tra l'Alto Adriatico e l'Estremo Oriente stanno contribuendo in maniera inequivocabile alla ripresa dei traffici container in tutti i porti che insistono sul bacino dell'Alto Adriatico, rendendo tangibili i vantaggi in termini economici, ambientali e di transit time (quali ad esempio la relazione Alto Adriatico-Singapore in soli 19 giorni), e ponendosi quindi in concorrenza reale con i porti del Nord Europa. La convenienza economica per gli armatori sta anche nella possibilità di servire mercati di riferimento differenti: Nord-Est Italia, Austria, Germania, Ungheria, Croazia e altri paesi del bacino balcanico. Non a caso la società inglese di consulenza economica Ocean Shipping Consultants nel 2011 ha segnalato il NAPA come una delle novità nello shipping oceanico registrabili oggi in Europa. Il NAPA è l'unico esempio di associazione dal respiro internazionale che coopera attivamente per sviluppare i traffici marittimi, abbracciando 3 paesi diversi: Italia, Slovenia e Croazia. Ed è per questo che gli organismi comunitari sono molto interessati alle nostre attività ed ai nostri piani di sviluppo.

***Qual è secondo Lei "la carta vincente" che rende il porto di Trieste più attrattivo per il settore armatoriale piccolo, medio e grande, rispetto ad altre realtà portuali come il Northern range?***

Oggi per la prima volta dopo decenni, Trieste ha sicuramente delle carte vincenti. La prima è relativa al congestionamento del sistema dei porti del Northern range con una inevitabile scelta di riequilibrio da parte dei principali carriers container. La seconda carta vincente è rappresentata dalle caratteristiche (uniche in Mediterraneo) di Trieste, porto ad alti fondali in grado di ospitare con i suoi 18 metri di draft, le navi portacontainer più grandi, quelle che stanno diventando (sopra i 10.000 teu di portata) la norma sulla rotta Asia-Europa. Il terzo asso nella manica è rappresentato da uno spostamento della crescita europea verso Est, ovvero verso quei mercati di cui Trieste è la tradizionale porta di accesso. È poi da considerare un parametro di riferimento: confrontando la rotta Trieste – Suez (1.300 miglia – meno di 3 giorni di navigazione) con la rotta Amburgo – Suez (3.500 miglia – più di 7 giorni di navigazione) c'è non solo

un risparmio superiore ai 4 giorni di navigazione e alle 2.000 miglia, ma anche un vantaggio ambientale in termini di riduzione dei consumi e delle emissioni di CO2. Infine l'ultima tessera vincente è il regime di Porto Franco in grado di attirare capitali e investitori internazionali, ma anche attività commerciali, turistiche, high tech, servizi e finanza inimmaginabili in qualsiasi altra realtà europea.

***Parliamo della competizione con i porti europei, nordafricani e del Mar Nero. Quale di questi tre blocchi di porti teme di più? Quali sono a Suo avviso le aree mondiali che in questo momento stanno dando maggiore impulso al trasporto marittimo?***

La concorrenza fa bene al settore marittimo. Se c'è concorrenza e si lavora bene ci può essere lavoro per tutti. Le classifiche mondiali forniscono numeri molto chiari: i paesi BRIC sono in crescita, ma anche altre aree, tra cui quelle da voi citate. Dal mio punto di vista però è difficile far previsioni sui trend di crescita in un momento di crisi globale come questo. Sicuramente noi guardiamo con molto interesse allo sviluppo del traffico sul mar Nero, visto che abbiamo già rapporti consolidati con la Turchia. Il porto di Costanza sta crescendo molto. Di recente è divenuto operativo il collegamento Costanza (Romania)-Pendik (Turchia), preludio per un aumento dei traffici diretti al porto di Trieste.

***La proiezione internazionale del porto di Trieste: quali sono gli orientamenti strategici che Lei ha dato a questa grande infrastruttura per renderla sempre più al servizio delle imprese e del territorio?***

Appena insediata ho sostituito il vecchio piano triennale delle opere con un piano di rilancio, sulle orme dei piani industriali delle società per azioni. Con i miei collaboratori abbiamo studiato il traffico in arrivo e quello potenziale in aumento per individuare dove vi fossero i maggiori margini di miglioramento per investire. Stiamo inoltre lavorando in sinergia con tutti gli imprenditori ed operatori locali anche grazie ad un accordo che abbiamo siglato con la Camera di Commercio, finalizzato alla promozione congiunta dello scalo triestino sui mercati esteri. Fortunatamente stiamo registrando una ripresa dei traffici. Trieste, storicamente porto strategico per gli approvvigionamenti energetici, sta avendo un ruolo in espansione anche nei container. Il molo VII infatti, ha chiuso il 2011 con un +50,12% di tonnellate movimentate rispetto all'anno precedente. Stanno crescendo anche i traffici ro-ro, sviluppatisi sulla direttrice na-

turale del Medio Oriente e della Turchia e, più di recente, quelli crocieristici.

Ora dobbiamo puntare allo sviluppo delle infrastrutture. Sul progetto della piattaforma logistica ad esempio abbiamo appena ottenuto una vittoria: il tanto atteso finanziamento dei 32 milioni del CIPE. È un risultato importante, un'attenzione fondamentale da parte del Governo italiano che con questo atto ha dimostrato di considerare il porto di Trieste strategico per lo sviluppo economico del territorio. Progettazione esecutiva, procedure di gara e due anni di cantiere porteranno alla costruzione di una banchina di circa 380 metri e un'area utile di piazzale portuale di quasi 12 ettari, per complessivi 132 milioni di euro di investimento. Abbiamo già dato avvio alla procedura di gara per raccogliere le manifestazioni di interesse da parte degli operatori economici interessati alla realizzazione dell'opera. C'è anche il progetto del nuovo terminal ro-ro a Noghère che ho già menzionato. Stiamo anche investendo molto sul polo crocieristico, in stretta collaborazione con gli enti territoriali per dare un nuovo impulso allo sviluppo turistico della città. L'opera più rilevante riguarda l'allungamento della banchina del terminal passeggeri per porla in condizione di ospitare le grandi navi da crociera. Inoltre stiamo lavorando sull'operazione di recupero del Porto Vecchio, grande vettore di rilancio del nostro capoluogo, un "polmone" incastonato nel centro città, grazie a cui Trieste potrebbe davvero tornare a respirare dal punto di vista economico. Le opportunità non mancano, mancano invece i collegamenti.

***Su questo fronte ha dato luogo ad accordi o sinergie con altre infrastrutture/imprese (ferroviarie, interportuali, accordi con grandi carrier, etc.)?***

Come stavo dicendo le possibilità di sviluppo non mancano, ma sono strettamente legate alle infrastrutture ed all'efficienza dei collegamenti. Un paradosso per il porto forse più ferroviario d'Italia. Abbiamo diversi problemi, a partire da tutta una serie di binari inutilizzati. Servirebbe infatti una rete ferroviaria retroportuale operativa 24 ore su 24, che consenta di movimentare in maniera più efficiente i volumi attuali e renda possibile sfruttare tutta la capacità dei binari. La ferrovia è la linfa vitale per i traffici del nostro scalo. È indispensabile creare un sistema efficiente che colleghi le future aree di espansione del porto alle grandi direttrici di traffico ed ai corridoi europei. Bisogna

ragionare in un'ottica di "porti corridoio". I porti possono dare un forte contributo allo sviluppo per la ripresa economica del Paese. Non a caso nell'ambito della nuova proposta di Reti TEN-T presentata lo scorso ottobre dalla Commissione Europea, hanno acquisito un ruolo significativo i c.d. "core ports" ovvero i porti prioritari che, per volumi di traffico e per posizione, sono considerati porti strategici, veri e propri "terminali a mare" dei dieci nuovi corridoi prioritari. Trieste è inclusa nell'elenco dei nodi prioritari. Inoltre due dei corridoi prioritari, il nr. 1 "Baltic-Adriatic Corridor" ed il nr. 3, "Mediterranean Corridor" si intersecano proprio nello spazio retroportuale del nostro scalo. Ciò implica di conseguenza una serie di impegni importanti da parte del nostro paese sull'adeguamento di tutta la rete del "comprehensive-network" e quindi di tutte le infrastrutture di accesso e collegamento con il mare.

Scendendo nel dettaglio sul fronte delle sinergie, un anno fa abbiamo siglato un accordo con il porto di Rostock con l'obiettivo di sviluppare il trasporto ferroviario intermodale lungo la direttrice che collega i due porti e le relative aree economiche dell'hinterland del Mar Baltico e del Nord Adriatico. Inoltre a gennaio è partita quella che gli operatori hanno definito una vera rivoluzione per il nostro scalo: un joint service tra la società di gestione del terminal container e la Rail Cargo Austria. Pochi giorni fa abbiamo incontrato i vertici delle Ferrovie Slovene anch'esse interessate ad operare nel nostro scalo. Ovviamente abbiamo altri progetti in cantiere, ma spesso siamo frenati dalla mancanza di autonomia finanziaria e dalla burocrazia tipica del nostro paese. Il modello di autorità portuale andrebbe rivisto in direzione di una privatizzazione, solo così potremmo essere più flessibili e rapidi nelle azioni e nei progetti da attuare per coinvolgere maggiormente il capitale privato e così pensare ad un vero rilancio internazionale del nostro porto.

***Parliamo di sostenibilità ed ambiente. Ci sono dei progetti in corso? Quali sono le strategie del porto di Trieste su queste importanti tematiche?***

Uno degli obiettivi dell'ultimo Libro Bianco sul futuro dei trasporti, adottato dalla Commissione Europea è portare avanti una politica competitiva e sostenibile. Lo sviluppo di modalità alternative al trasporto su gomma è diventato un imperativo che tutti dobbiamo rispettare. L'autostrada del mare che collega Trieste alla Turchia, la maggiore del Mediterraneo, è sen-

za dubbio uno dei fiori all'occhiello del nostro porto, specie se pensiamo ai vantaggi di carattere ambientale che derivano dal decongestionamento del traffico su strada. Il progetto del nuovo terminal ro-ro a Noghère, darà un ulteriore impulso in questa direzione. L'operazione green port che stiamo attuando con questa amministrazione, si focalizza anche su altri importanti progetti tra cui il cold ironing e lo sviluppo del fotovoltaico. Inoltre un grande progetto è in corso con il Ministero dell'Ambiente. A dicembre 2011 a Roma abbiamo sottoscritto con il Dicastero dell'Ambiente un Protocollo d'Intesa sul "Rilancio sostenibile delle aree del Porto di Trieste" finalizzato proprio alla promozione ed allo sviluppo sostenibile del territorio portuale e della sua economia. Grazie al Ministro Clini si è superato finalmente quel clima di immobilismo determinato dalla nota problematica del SIN nel comprensorio portuale-industriale della nostra città, con l'adozione di un nuovo tipo di approccio che ha posto in prima linea il rilancio sostenibile delle attività insediabili nell'ambito delle aree del nostro scalo, con particolare riferimento ai siti da recuperare e riconvertire in termini funzionali. Ed è proprio in virtù di questo accordo che aree caratterizzate da una situazione di forte degrado ambientale, come quelle dove verrà costruita la piattaforma logistica e il terminal ro-ro, potranno essere bonificate con notevoli vantaggi dal punto di vista ambientale oltre che economico.

### **Intervista a Bojan Brank, Presidente del Management Board di Luka Koper SpA**

***Can you tell us what are the most important strategic objectives achieved by the Port of Koper in recent years and the major projects to be completed in the future?***

As the operator of the Port of Koper, Luka Koper d.d. has gained financial and operational stability over the recent years. We manage the largest container terminal in the Adriatic and our car terminal ranks amongst the largest in the Mediterranean.

The Republic of Slovenia has adopted a National Spatial Plan which outlines those areas now designated for the port's expansion, and this plan now provides the basis for future development. The greatest challenges ahead pertain to transport infrastructure, and in particular rail links to the port; but these matters are in the hands of the state.



Bojan Brank

***Do you think that the countries of the Mediterranean (North Africa in particular) may be an opportunity to develop to the shipping and in what terms? What in your view the areas of the world that they are giving more opportunities for the shipping?***

Since its establishment, the Port of Koper has been closely linked to Mediterranean trade, and in particular commerce with the Near East and North Africa. Countries in this region export a considerable portion of their production to Europe, everything from agricultural produce to oil derivatives; at the same time they import semi-manufactures, vehicles and consumer goods. Notwithstanding current economic and political problems, maritime trade shall remain crucially important, further to which Luka Koper considers that the countries of the Mediterranean basin shall be an important driver of future growth. This said, however, the Far East today provides the major part of Europe's overseas trade, and due to sheer volume - coupled with the competitive temporal, cost and ecological advantages of the Northern Adriatic maritime trade route - Asian markets remain the most attractive from the perspective of the Port of Koper.

***The international port of Koper; what are the strategic guidelines that you gave to this great infrastructure make it increasingly serving businesses and land?***

Luka Koper's strategic orientation is to develop an efficient port system that promotes logistics solutions on the shortest sea route to the heart of Europe. Together with our partners, we are a link in a transport and logistics chain. As already mentioned, Luka Koper operates the largest container terminal in the Northern Adriatic as well as one of the largest car terminals in the Mediterranean. Thus we are strategically oriented, particularly as regards the development of the container terminal business; nevertheless, Luka Koper simultaneously wishes to remain a multipurpose port, the operation of which is our lifebelt in periods of recession.

***Koper agrees to NAPA (North Adriatic Ports Association); what are the benefits that so far has brought this important synergy?***

NAPA (North Adriatic Ports Association) was established in November 2009 to promote the Northern Adriatic shipping route on world markets, and in particular the Far East. Member ports are jointly active in the field of ecology, port safety, information technology and the provision of communications, in particular rail links within the context of European transport corri-



dors. Through NAPA, Luka Koper has presented its operations and plans at a number of international logistics fairs, as well as to those institutions in Brussels which 'tailor' European policy. The enhanced visibility provided by common commercial activities has resulted in ongoing cargo throughput growth in all the North Adriatic ports. In 2011 the aggregate cargo throughput of NAPA ports totalled 124 million tonnes, the fourth largest in Europe; a total of 1.8 million TEUs of container freight was also handled, although this remains significantly behind the market potential. It is estimated that NAPA ports could be handling 6 million TEUs per year by 2030.

***Has Koper agreements with other Italian and foreign ports and on what terms?***

Luka Koper has signed reciprocal agreements with several ports around the world, and the company collaborates in such areas as promotion and information exchange with its so-called sister ports.

***Let's talk about the problems of ports in general, in your opinion what are the issues to be solved as soon as possible in your country to make it more competitive ports in order to manage and better cover the competition with the Spanish, northern Europe and North Africa ports? Which of these three blocks ports fears most (Italy, Spain, Northern Europe, North Africa)?***

Our toughest competition is provided by the ports on the northern side of the European continent. Southern Europe's hinterland rail links in particular are less efficient than those in the north, and a lot still needs to be achieved in this area, a fact which holds true for the entire North Adriatic region. Modernisation of the rail track linking the Port of Koper to its hinterland will facilitate a 25 percent increase in overall rail-freight capacity by 2013.

Following the removal of this bottleneck, the construction of a new line shall guarantee the long-term growth of the Port of Koper.

***What do you think "the trump card" that makes the Port of Koper attractive to the shipping sector, as compared to other ports?***

The key difference between Koper and the majority of other ports is its organisation; as a joint-stock company, Luka Koper combines terminal operator and port administrator functions in a single entity. The advantages of such an organisation lie

in increased operational flexibility, accessibility and reliability. I should also point out that there exists an excellent spirit of collaboration between all those involved in port operators - forwarding agents, carriers, the rail network operator as well as customs authorities and other state agencies.


***Let's talk about sustainability and the environment. Do you have any current projects? What are your strategies on these important issues?***

We are fully aware of the impacts that port operations have on the environment. This is the reason why our business policy contains a commitment to sustainable environmental management in order that it may be preserved for future generations. Thus systematic environment impact monitoring and management is integrated into our day-to-day operations. Indeed air and water quality and noise emissions have been monitored for a number of years. Luka Koper invests in systems and technologies that reduce negative environmental impacts, as well as actively participates in European projects aimed at improving technologies and processes.

Further to this, Luka Koper supports the activities of organised groups and individuals that implement projects or activities of benefit to the development of local communities. In addition to direct sponsorship and donation, assistance is also provided through the dissemination of knowhow as well as help with the provision of infrastructure. Due to its commitment to social responsibility, Luka Koper has twice made the final selection of the ESPO (European Sea Port Organisation) award, and this year it is also in the finals of a competition organised by Containerisation International magazine.

***Can you give us the future prospects of the port and most exciting projects will be implemented in the short, medium and long term?***

A significant portion of Luka Koper's investments are currently allocated to the expansion of facilities at the Container Terminal. In addition to the provision of new storage areas and the purchase of equipment, we have recently commenced dredging the navigation channel, which will allow even larger container vessels to use Koper. Over the coming years a new road entrance will be constructed to the port, together with a truck terminal. In the long-term we plan to extend the existing two piers as well as construct a third one. Resources shall, for the most part, be



allocated to container freight, vehicle and general cargo related investments. Other cargo categories will be developed according to actual market needs and requirements and in the partnership with our clients.

## **I leader internazionali del trasporto marittimo: Maersk Line e MSC**

*a cura di SRM - Studi e Ricerche per il Mezzogiorno*

Nel corso dell'assemblea tenutasi a Roma il 4 ottobre 2012, Confitarma ha diffuso gli ultimi dati relativi al traffico marittimo internazionale che, al 2011, ha registrato un incremento del 4,5% rispetto all'anno precedente. Si tratta di un dato significativo, che indica una sostanziale ripresa dopo la crisi economica del 2009, ma allo stesso tempo testimonia la velocità con cui cambia l'andamento del trasporto marittimo in conseguenza di una dinamica di sviluppo dell'economia sempre più incerta. A partire dall'ultimo trimestre del 2011, infatti, si rileva un nuovo rallentamento degli scambi commerciali per effetto di una decelerazione dell'economia mondiale, seppure in misura diversa tra i vari paesi industrializzati ed emergenti. Sono ancora questi ultimi a trainare la crescita mentre si assiste ad un rallentamento sempre più evidente delle economie avanzate.

Numerosi sono stati gli eventi che nel 2011 hanno pesato sull'andamento dell'economia internazionale e quindi sui mercati marittimi i cui effetti hanno cominciato a mostrarsi nel corso del 2012, a cominciare dalle tensioni politico sociali che hanno caratterizzato la "primavera araba" che ha interessato alcuni Paesi esportatori di petrolio, il terremoto in Giappone e last but not least la crisi dei debiti sovrani nell'Unione Europea e l'instabilità della sua moneta unica.

A subire l'impatto di questa nuova fase recessiva, nel contesto marittimo, sono state proprio le linee che servono l'Europa e particolarmente la parte meridionale del continente: la conseguenza è stata la riduzione del numero dei servizi di linea che collegano l'Asia con il Mediterraneo, sceso dal 32% del quarto trimestre del 2008 ai 18 del terzo trimestre del 2012 (Ferrari C.).

Armatori e compagnie di navigazione, per ridurre i propri costi operativi, tendono ad acquistare navi sempre più nuove e più grandi e ciò ha portato l'industria del trasporto marittimo di linea ad affrontare la crisi in una condizione difficile: i consistenti ordini ai cantieri navali emessi negli ultimi anni hanno prodotto al momento della diminuzione della domanda per effetto della recessione un rilevante eccesso della capacità offerta, non compensato dalla quota della flotta posta in disarmo o avviata

alla demolizione. In sostanza: da una parte si profila una situazione di crisi, che incide negativamente sui volumi dei traffici e rende molto difficile avanzare delle previsioni; dall'altra parte si risponde con una strategia volta all'abbassamento dei costi operativi, cosa che si ottiene aumentando la stazza delle navi e rendendo la navigazione più efficiente (il cosiddetto "slow steaming" cioè la riduzione della velocità delle navi per diminuire il consumo di fuel) in modo da ricavare "costi per slot" sempre più bassi.

Il Dossier fa il punto sull'andamento del settore del trasporto marittimo con i due primi operatori al mondo, Maersk Line e Mediterranean Shipping Company, che con una flotta di oltre 4,75 milioni di teu raggiungono insieme il 28,4% della quota di mercato mondiale.

Per il Gruppo danese APM Maersk, le interviste hanno coinvolto *Federica Ferretto, Italy Cluster Customer Service Manager* e *Roberto Giovannetti, Italy Cluster Trade & Marketing Manager di Maersk Line*, nucleo centrale dell'attività di trasporto marittimo di linea del gruppo; per approfondire maggiormente l'andamento del settore per quel che più interessa il nostro Paese è stata realizzata un'intervista anche a *Paolo Cornetto, Italy Cluster General Manager di Seago Line*, la compagnia del Gruppo Maersk dedicata ai traffici tra Mediterraneo e Nord-Europa. Segue poi l'intervista a *Franco Zuccarino, Managing Director di Le Navi*, l'Agenzia che in Italia ha un rapporto monomandatario sul territorio nazionale per conto di MSC.

### **Intervista a Federica Ferretto, Italy Cluster Customer Service Manager e Roberto Giovannetti, Italy Cluster Trade & Marketing Manager di Maersk Line**

***In relazione alla persistente crisi economica che sta coinvolgendo l'Europa e l'Italia qual è stata la "reazione" più immediata dell'azienda (più investimenti, più formazione, razionalizzazione dei costi, etc.)? A Vostro avviso la situazione economica è destinata a migliorare?***

La crisi economica ha spinto Maersk a reagire su diverse direttive:

- Ri-allineamento della strategia su obiettivi di profitability nel breve e medio termine, soprattutto mediante un progressivo incremento delle tariffe di nolo su specifici trade;

- Semplificazione e ottimizzazione del catalogo di prodotti e servizi offerti alla clientela (numero di porti serviti, frequenza delle toccate);
- Razionalizzazione dei costi operativi (super-slow steaming, bunker, etc.);
- Razionalizzazione dei costi di agenzia, mediante ulteriori offshoring di attività transazionali, mantenendo al contempo un focus elevato sulla qualità del servizio offerto al cliente e in generale sulla Customer Satisfaction;
- Revisione delle strutture organizzative centrali della Casa Madre, in ottica lean e di semplificazione.



Federica Ferretto

Come per tutti gli operatori economici anche per Maersk è impossibile fare previsioni certe sugli andamenti globali o Europei. L'importanza di previsioni quanto più accurate possibile è comunque fondamentale, considerato che lo Shipping segue i trend mondiali di domanda e offerta di merci. Di sicuro quindi, il nostro è un settore ciclico, che tale resterà in futuro.

Quello che osserviamo ultimamente è che tali cicli, che storicamente duravano dai 5 ai 7 anni, tendono ora ad accorciarsi durando 1 o al massimo 2 anni. Ci stiamo attestando quindi su quello che definiamo new normal, una situazione nuova, dove cicli più brevi, e quindi minore stabilità rispetto al passato non rappresentano più l'eccezione, ma la regola.

Ne consegue che, essendo il nostro un settore capital & asset intensive, la chiave del successo sta nel saper "navigare" in queste nuove acque nel miglior modo possibile, restando cioè profittevoli e garantendo un ritorno certo sui capitali investiti dagli azionisti, pur in un contesto di forti oscillazioni.

***Per l'Italia, possiamo conoscere le principali aree di business dell'azienda, le rotte principali servite e le principali categorie di merci trasportate?***

Maersk Italia opera nell'ambito del trasporto via mare containerizzato di merci da e per tutto il mondo. Tuttavia, le rotte principali da e per l'Italia rimangono il continente nordamericano e l'Estremo e Medio Oriente.

La gamma di merci trasportate è molto ampia: le categorie merceologiche trasportate variano dai macchinari agli articoli metallici ed elettronici, dai mobili a cibo e bevande, senza dimenticare i prodotti chimici, le piastrelle, la carta da macero, il materiale metallico da riciclo.



Roberto Giovannetti

***Qual è stato il fattore o i fattori principali che hanno indotto Maersk Line a scegliere Genova come sede italiana?***

Genova è, storicamente, la sede nazionale delle principali aziende che operano nello Shipping e in generale in tutto ciò che ha a che fare con il mondo marittimo (assicurazioni, brokeraggio, manning, etc.). La scelta di Genova è stata quindi una scelta pienamente in linea con le prassi del mercato.

***Quali sono a Vostro avviso i principali elementi di competitività che un porto deve avere per attrarre un grande Carrier come Maersk (disponibilità di banchine, servizi a terra di qualità, infrastrutture di collegamento)?***

Al di là di banchine, efficienti servizi a terra e infrastrutture di collegamento, è cruciale poter disporre di:

- fondali di profondità adeguate ad ospitare navi che viaggiano su rotte intercontinentali. La tendenza al gigantismo navale che contraddistingue il nostro settore dimostra che la capacità di operare navi di stazza sempre più elevata è fondamentale per lo sviluppo portuale;
- Infrastrutture tecnologiche avanzate per la gestione della documentazione e in generale del carico in entrata e in uscita dai terminal (pratiche doganali, gate-in/gate-out container, etc.).

***Maersk realizza investimenti in ricerca e innovazione tecnologica e di che tipo?***

Sì, Maersk investe in maniera importante in ricerca e innovazione tecnologica, attestandosi su posizioni di leadership assoluta relativamente a:

- Design delle navi e di tecniche di propulsione sempre più "verdi" ed efficienti;
- Infrastrutture terminalistiche;
- Container refrigerati per il trasporto di merci deperibili;
- Sistemi informativi in genere, per tutte le attività che vanno dal tracking dei container via satellite alle operazioni e alle attività commerciali di agenzia.

***In Italia con quali porti lavora di più Maersk e con quali porti intende lavorare in futuro?***

Maersk scala in Italia 10 porti, garantendo così la copertura dell'intero territorio nazionale (Nord e Sud, Tirreno ed Adriatico). I maggiori volumi in import ed export passano per il porto di Genova (50,4%), seguito dagli scali di Livorno (13%) e Trieste (11.3%).

Nel breve e medio periodo non ci sono piani per un incremento del numero dei porti scalati.

***Secondo Voi, quali sono i problemi nel settore dello shipping che debbono essere risolti con maggiore urgenza, in particolare cosa manca all'Italia rispetto ad altri Paesi competitor?***

All'Italia manca, semplicemente, la realizzazione di quanto di buono è stato identificato nei vari Piani Nazionali della Logistica negli ultimi 2/3 decenni: non serve inventare altro.

Si dovrebbe valutare attentamente la rilevanza di ogni porto nazionale, realizzando i piani di sviluppo (molte volte esistenti ma inapplicati) sulla base di tali priorità. Inoltre, si dovrebbero definire e realizzare i piani infrastrutturali a terra (ferrovie, strade, passi/valichi, ma anche terminal/depositi interni), consentendo finalmente ai Porti prioritari di disporre di accessi più fluidi, sicuri e capienti, oltre che collegamenti e sfruttamento di aree di stoccaggio lontane dal mare, con aumento del potenziale di tutto il sistema portuale/logistico.

Infine, oltre al miglioramento del sistema logistico nazionale a servizio della nostra comunità, dovremmo finalmente trarre completo vantaggio dalle opportunità che il posizionamento geografico dell'Italia consentirebbe se davvero potesse operare come piattaforma logistica per il transito delle merci da Porti del Sud Europa verso parte di Francia, Germania, Svizzera, Austria a Paesi dell'Est.

***Il fenomeno del "Gigantismo Navale" e delle M&A da parte dei grandi carrier, a Vostro avviso, è destinato a proseguire oppure la crisi ha imposto strategie diverse?***

La scelta di Maersk Line di progettare e costruire navi capaci di trasportare contemporaneamente 18,000 TEU conferma la tendenza al gigantismo navale, ma segna contemporaneamente un'innovazione strategica sia dal punto di vista commerciale che dal punto di vista tecnico e ingegneristico.

Navi di queste dimensioni permettono infatti di ridurre i costi unitari di trasporto, producendo contemporaneamente effetti positivi in termini di emissioni di CO2.

Navi di tali dimensioni saranno naturalmente utilizzate unicamente sulle rotte principali lungo la direttrice Asia-Europa, ma a cascata produrranno effetti anche sulle altre linee. Le navi oggi dislocate sui servizi di maggiore impatto in termini di volumi saranno spostate su rotazioni meno importanti, come già oggi si sta verificando nel Mediterraneo, nei cui porti stanno iniziando a operare navi da 12,000 - 13,000 TEU.



Per quanto riguarda M&A e in generale la tendenza al consolidamento, investimenti di questa portata impongono la necessità di operare in un contesto aziendale sano e sostenibile dal punto di vista finanziario. È per questo motivo che eventuali fusioni, piuttosto che acquisizioni, potrebbero realizzarsi nei prossimi anni, proprio in relazione alle difficoltà economiche che alcuni global carrier potrebbero trovarsi a dover affrontare nell'immediato futuro.

***Nel breve, medio e lungo termine quali sono i progetti e gli obiettivi più ambiziosi che Maersk si propone di realizzare?***

Il progetto più ambizioso che Maersk esplicitamente persegue è di spostare il focus del suo business dalle semplici tariffe di nolo per ogni tratta alla elevata qualità generale del servizio. Si tratta quindi di operare non più sul mero prezzo, ma sull'affidabilità e la puntualità del carico, che restano i grandi punti deboli del settore, che ne impediscono la stabilizzazione su livelli di redditività più elevati. Conseguentemente, dovremmo riuscire a vendere questa nuova e aumentata affidabilità, cambiando il nostro modo tradizionale di relazionarsi al Cliente, lavorando con lui come partner dell'intera supply chain e non negoziando semplicemente tariffe per singole tratte. Relativamente a questo punto, è stata lanciata a fine 2011 un'iniziativa, in ambito commerciale, che va sotto il nome di "Changing the Way We Sell" e che sta già iniziando a produrre buoni risultati.

Altri due punti fondamentali, e complementari al progetto di cui sopra, restano la sensibilità all'impatto ambientale delle attività di Maersk (Corporate Social Responsibility, controllo delle emissioni di CO2, etc.) e la facilità per il Cliente di fare business con noi (sistemi informatici integrati, facilità di accesso e controllo delle spedizioni).

## **Intervista a Paolo Cornetto, Italy Cluster General Manager di SeaGo Line**

***Quali sono state le motivazioni di fondo che hanno indotto il Gruppo Maersk alla creazione di SeaGo Line? Quali obiettivi si propone di raggiungere?***

Garantire una adeguata copertura di servizi nella area intra-Europe/Mediterraneo/Mar Nero, al fine di far crescere la presenza ed i volumi del Gruppo in questo territorio. Pertanto servizi marittimi quanto più possibile diretti, rapidi e capillari,

per poter competere propriamente in un mercato, lo short-sea, dove camion e traghetti possono essere considerati a loro volta 'concorrenti'.

### ***Quali sono i principali servizi offerti da SeaGo Line?***

Servizi di trasporti in containers da/per Italia, Mar Nero e Nord Europa, da Port Said fino a San Pietroburgo, sempre settimanali e quanto più possibile a giorni fissi, per consentire ai propri clienti una efficace esecuzione della loro catena logistica.

### ***Chi è il cliente tipo della SeaGo Line? Che tipo di servizio richiede?***

Un cliente che abbia bisogno di tempistiche molto rapide e servizi affidabili, sia nell'hardware (navi) che nel software (fattore umano). Le stesse Compagnie di navigazione deep-sea (es. Maersk Line) sono clienti importanti, o potenzialmente tali, per la distribuzione e/o raccolta dei loro carichi provenienti da origini e/o destinazioni al di fuori del territorio coperto da Seago Line.

### ***Quali tra i porti dell'Area Med (Nord frica e Turchia in particolare) e del Nord Europa a Suo avviso hanno le maggiori prospettive di crescita e con quali strategie guarda SeaGo quest'area?***

Turchia ed Egitto sono cresciute molto in questi ultimi anni. Le prime ristrutturazioni dei servizi ereditati da Maersk Line hanno riguardato in particolare questi due Paesi, con un rafforzamento dei servizi East Med/Nord Europa avvenuto già nei primi mesi di vita di Seago Line.

### ***Su quali fattori la Sua società intende puntare per conseguire un vantaggio nei confronti dei competitor?***

Economie di scala, sinergie con la Casa Madre, buona copertura geografica nel Trade di riferimento (sia in termini commerciali che di servizi) e qualità dei servizi.

### ***A Suo avviso, quale ruolo può ricoprire l'Italia nelle strategie di crescita della SeaGo Line?***

L'Italia è un grande Paese ed ha relazioni e scambi importanti con molti altri Paesi dell'area Europa/Mediterraneo. Detto questo, il nostro è però un Paese molto ben presidiato dalla concorrenza e che sta attraversando una fase economica critica, motivi per i quali è presumibile che lo sviluppo ulteriore della nostra presenza in Italia richiederà un po' di tempo.



Paolo Cornetto



Franco Zuccarino

## **Intervista a Franco Zuccarino, Managing Director di Le Navi**

### ***Dott. Zuccarino può farci una breve presentazione di MSC?***

MSC è il secondo operatore al mondo di navi portacontaineri in termini di flotta, capacità di stiva e di traffico container (maggio 2012, MSC ha operato con 450 navi con una capacità di 2.194.000 TEU's, e nel 2011 ha trasportato oltre 13 milioni di teus).

Una delle caratteristiche distintive di MSC è la sua elevata flessibilità che le ha consentito affermarsi come carrier fortemente orientato al cliente e quindi il punto di riferimento per molti shippers. Al fine di migliorare e controllare la qualità delle sue varie operazioni, MSC ha collocato proprie agenzie in tutto il mondo, gestite da uno staff molto attento e professionale. In Italia è l'Agenzia Le Navi ad avere un rapporto monomandatario sul territorio nazionale per conto di MSC.

### ***Può dirci in sintesi quali sono a Suo avviso i principali vantaggi e criticità dei porti italiani anche in riferimento alla concorrenza dei porti europei del Northern Range e del Southern Range?***

I porti del Mediterraneo hanno grandi possibilità rispetto a quelli del Nord Europa grazie alla minore percorrenza che li separa dai mercati più importanti; così gli scali spagnoli e francesi, ma soprattutto quelli italiani, offrono un grosso vantaggio competitivo, in termini di posizionamento geografico. Tuttavia questo da solo non è sufficiente perché occorre che tali porti in breve tempo si attrezzino con adeguate infrastrutture per offrire a chi li utilizza, ovvero gli armatori, servizi efficienti ed efficaci.

Ci sono concrete opportunità di sviluppo per l'economia del nostro Paese, in particolare per il Sud Italia connesse al consolidamento e allo sviluppo dei traffici marittimi purché siano garantite determinate condizioni, soprattutto elevati livelli di efficienza e burocrazia snella. Ciò tenendo comunque conto dell'importantissimo ruolo dei controlli e delle ispezioni che potrebbero essere svolti in modo più tempestivo e con strumenti molto più moderni in modo da competere sui mercati internazionali.

Alcuni Paesi del Southern Range, come la Spagna, stanno già agendo in questa direzione e si propongono di offrire ai loro scali strumenti per poter acquisire e rafforzare il loro vantaggio competitivo nel bacino del Mediterraneo. I porti spagnoli rappresentano ormai una valida alternativa per i nostri armatori e per il movimento dei trasbordi.

Inoltre, in ambito Mediterraneo non va dimenticato il Nord Africa, che rappresenta una altra possibilità di risparmiare, in quanto i porti della Sponda Sud hanno effettuato negli ultimi anni imponenti investimenti in infrastrutture e sono in grado di offrire agli armatori servizi a costi più bassi.

***Quali sono i criteri che MSC utilizza per la scelta dei porti di riferimento?***

Per gli armatori un porto vale l'altro. Essi hanno un'unica esigenza: l'efficienza.

Essi quindi considerano tutti i fattori che consentono di raggiungere l'efficienza nelle operazioni quali la velocità carico/scarico, l'economicità del movimento, valutano anche aspetti infrastrutturali, come ad esempio una banchina sia disposta rispetto al mare. Se si considerano questi parametri tutti i porti del Mediterraneo dovrebbero avere un vantaggio enorme rispetto ai porti del Nord Europa in cui i percorsi dal mare alla banchina sono molto lunghi: sono ore ed ore di navigazione nella nebbia, con dei piloti a bordi che generano costi aggiuntivi.

I nostri porti sono in genere aperti tutto l'anno senza grossi vincoli; l'unica difficoltà riscontrata in passato dalla MSC è stata la nebbia nel porto di Ravenna che però è stata superata efficacemente con un sistema di radar molto aggiornato.

Al contrario la nebbia nel Nord Europa è un problema non da poco e questo dovrebbe portare il Mediterraneo, se solo i suoi porti diventassero più efficienti, ad essere più competitivo.

Gli armatori seguono una tecnica generalizzata: il trasbordo. Il carico non va direttamente allo scalo finale, sempre che non siano scali strategici, ma viene trasbordato per essere poi distribuito con altri servizi, feeder o servizi che si incrociano.

Senza alcun dubbio il costo del trasbordo è un costo vivo per gli armatori che di conseguenza sceglieranno lo scalo in cui il costo è più basso e c'è la maggiore efficienza; insomma nella valutazione di un porto bisogna tenere conto dell'integrazione di uno scalo, del suo costo economico e della velocità delle operazioni. Così se una nave per scaricare 2000 contenitori ci mette una giornata essa ha un vantaggio economico rispetto ad un'altra che impiega 2 giorni, considerando quanto costa una nave al giorno. C'è inoltre da considerare un vantaggio economico indiretto ma importantissimo: l'aver risparmiato tempo oltre che denaro.

I ragionamenti da fare, sono molto semplici: si punta alla velocità di rotazione e all'economia delle operazioni, il fatto che i

contenitori rimangono in sosta per tempi troppo lunghi, e tutte le varie lungaggini non consentono di rispondere al mercato in modo efficiente ed efficace. Bisogna così avere conoscenza di questi temi e la volontà di risolverli poiché l'intelligenza e le competenze sicuramente non mancano ai diversi livelli istituzionali ma occorre maggiore buona volontà.

Prima di optare un porto con cui lavorare, l'organizzazione MSC e i suoi funzionari a Ginevra effettuano degli studi: in base a questi ad esempio se si verifica che in un certo porto un contenitore impiega 7 gg per fare transhipment ed è chiaro che con questi tempi questo scalo non sarà mai scelto.

La MSC necessita di un transhipment di 2 gg altrimenti si rischiano ritardi su ritardi per la perdita delle coincidenze con le altre navi generando sia lamentele da parte del ricevitore finale che costi aggiuntivi (perché quel contenitore è rimasto 7gg in giro e il costo giornaliero di un contenitore rappresenta un costo vivo per l'armatore che, quindi deve puntare a far girare più vorticosamente possibile quel contenitore).

Con riferimento ai porti italiani, Gioia Tauro, Trieste, La Spezia devono molto alla caparbia e ai sacrifici dei loro operatori che cercano di sopperire alle carenze infrastrutturali e di servizi che altrimenti rischierebbero di marginalizzazioni per la difficoltà di competere con gli altri scali. Occorre superare i vincoli connessi ad una burocrazia lenta e farraginoso nel giro di qualche anno potrebbe completamente tagliarli fuori perché gli armatori hanno sempre meno margini e saranno sempre più legati alle economie di scala.

***Tornando all'Italia, il più grande porto di transhipment nazionale, Gioia Tauro, sta registrando delle difficoltà principalmente riconducibili alle dotazioni infrastrutturali, eppure MSC lo ha scelto e ci ha investito. Può dirci su quali leve intende puntare per lo sviluppo del porto calabrese?***

Ci sono stati dei momenti difficili in cui il lavoro nel porto non era veloce ma adesso va meglio.

MSC crede nelle potenzialità dello scalo, ovviamente però, è necessario che anche Gioia Tauro faccia la sua parte rafforzando la sua competitività, sia sotto il profilo economico, sia sotto il profilo dell'occupazione delle aree.

In realtà, per quanto riguarda le infrastrutture sul fronte mare non si richiedono particolari modifiche in quanto allungare le banchine o fare altri investimenti tecnologici potrebbe compor-

tare una riduzione di funzionalità del porto rispetto ad oggi; però ci sono ampi margini di miglioramento per l'efficienza delle attività nelle aree retroportuali e nella gestione del traffico soprattutto quello di trasbordo.

Ci sono inoltre potenzialità di sviluppo dell'intermodalità per favorire il trasferimento delle merci dalle navi al treno e quindi al destino finale. Occorre in tal senso realizzare degli investimenti infrastrutturali nella ferrovia e incentivarne l' utilizzo. Al riguardo, sono già evidenti segnali di interesse da parte delle autorità regionali e locali, che hanno mostrato una grande disponibilità a migliorare e ad investire nel segmento.

È necessario intervenire anche sul fronte delle procedure al fine di garantire maggiore velocità nelle pratiche doganali, burocratiche, veterinarie; le operazioni devono acquistare un respiro ed una velocità attuale, senza volere contestare il buon lavoro che fanno tutti questi servizi ed ispezioni, ma è necessario migliorare, garantendo un maggiore coordinamento tra le varie autorità.

***Quale può essere a Suo avviso il percorso di sviluppo che intraprenderà lo shipping per fronteggiare la crisi. I suoi effetti sono stati così forti proprio perché la crisi è intervenuta in un momento di massima espansione dell'armamento; a Suo avviso potrebbe continuare questa corsa alle economie di scala e quindi al gigantismo oppure ci sarà un arresto?***

L'idea è che tutti gli armatori siano stati un po' costretti a questo gigantismo perché se non avessero costruito delle navi più grosse sarebbero stati non solo declassati ma sarebbero completamente usciti dal gruppo delle compagnie che gestiscono i traffici mondiali; insomma si sono influenzati l'uno con l'altro. Hanno dovuto reagire alle azioni; c'è stato un primo che ha iniziato e gli altri hanno dovuto, per rimanere in questo ambiente di vettori globali, investire in questo senso.

Certamente la crisi ha avuto un forte impatto ma lo shipping è per sua natura un settore ciclico: ha degli anni di gloria e degli anni di crisi; purtroppo non si hanno strumenti per poter prevedere con esattezza l'andamento del mercato, e quindi stabilire quando questa crisi potrà dirsi superata.

Allo stato attuale si può soltanto analizzare con attenzione l'andamento del traffico mondiale che probabilmente crescerà più blandamente rispetto agli anni passati perché abbiamo visto che l'Europa, tutta l'Europa, ha avuto un rallentamento importante e gli Stati Uniti, che sono sempre stati un volano di sviluppo, si stanno riprendendo più lentamente rispetto ad altre occasioni.

Altro fenomeno, oltre il gigantismo, per fronteggiare la crisi è stato quello delle alleanze.

Le alleanze sono volte a ridurre i costi e le perdite questo è un principio sano in un momento di crisi ma, in un momento di gloria e di boom le alleanze non vanno bene perchè frazionano troppo gli utili.

***Le principali rotte servite da MSC rimangono sempre le east bound?***

No, sono tutte rotte principali; certo i grandi numeri sono con (da e per) l'Estremo Oriente, sia dagli Stati Uniti per gli Stati Uniti, sia dall'Europa per l'Europa, queste sono in assoluto le rotte più importanti; ma sono importanti anche le rotte Nord-Sud; ad esempio Nordeuropa-Sudafrica, Mediterraneo-Sud-Africa, Mediterraneo-Sud America, Costa Atlantica, Costa Pacifica, Mediterraneo-Stati Uniti.

***La crisi ha modificato le rotte?***

No, i servizi hanno continuato ad essere come prima; c'è stato il riempimento totale delle navi. Nell'export siamo cresciuti sia in % di carico sia di noli, certo non in maniera entusiasmante ma in una certa misura. Non ci sono stati cambiamenti, né rafforzamenti né diminuzioni di linee; forse c'è stata un po' più di razionalizzazione sulle lunghe linee riguardante l'Estremo Oriente. Ma razionalizzazione non vuol dire diminuire ma gestire in modo diverso la flotta; anzi sono entrate le grandi navi da 14000 teu che hanno ampliato notevolmente la flotta, esse sono necessarie anche nella gestione dei vuoti negli interporti e per il riapprovvigionamento. Non è un segreto che la logistica sarà la chiave di volta: occorrerà avere una logistica efficiente ed intelligente ed in questa ottica il navigare diventerà secondario.

***Un altro segmento dello shipping, lo short sea, sta mostrando tassi di crescita interessanti ed il Mediterraneo sembra essere un bacino privilegiato.***

Certo. Lo sviluppo del Nord Africa è trainato da spinte sociali, dalla voglia di essere uguali a noi europei, di avere lo stesso nostro stile di vita, i giovani vogliono avere le stesse soddisfazioni che hanno i giovani in Europa, e questa voglia arriverà presto anche in Cina. Si apre così un mercato per lo short sea shipping ma anche in questo caso bisognerà avere le idee chiare perchè ci vuole coordinamento a tutti i livelli istituzionali.

È opportuno che ci sia una razionalizzazione delle rotte e delle

navi che operano in questo segmento, bisognerebbe fare una rete anche con vari soggetti indipendenti in modo che ci sia la possibilità di intercambiare il carico con il minimo dei viaggi possibili, perché il viaggio costa, costa il carburante e quindi ci vuole organizzazione.

Questo è il requisito perché il mercato delle autostrade del mare possa funzionare.

Si può auspicare l'istituzione di una figura istituzionale che abbia il potere di impiantare questa rete a livello europeo o meglio dire Sud europeo: Spagna, Francia, Italia, Croazia, Serbia, Grecia, Turchia, etc... ed i paesi del Nord Africa e dell'ASIA (Siria, Libano, Israele, Egitto, etc.).

Ci sono grandi potenzialità collegate alla movimentazione turistica e a quella delle merci.

### ***Come vede il futuro di MSC?***

Senza altro rimarrà un'enorme compagnia; nella sua storia ha sempre registrato sviluppi superiori a quelli che avrei mai pensato. L'azienda si presenta particolarmente flessibile, dinamica e veloce ed è per questo che è destinata ad avere dei vantaggi rispetto ai suoi concorrenti.



## Public Private Partnerships: the winning formula to boost infrastructure growth. EPEC's "Market Update Report"

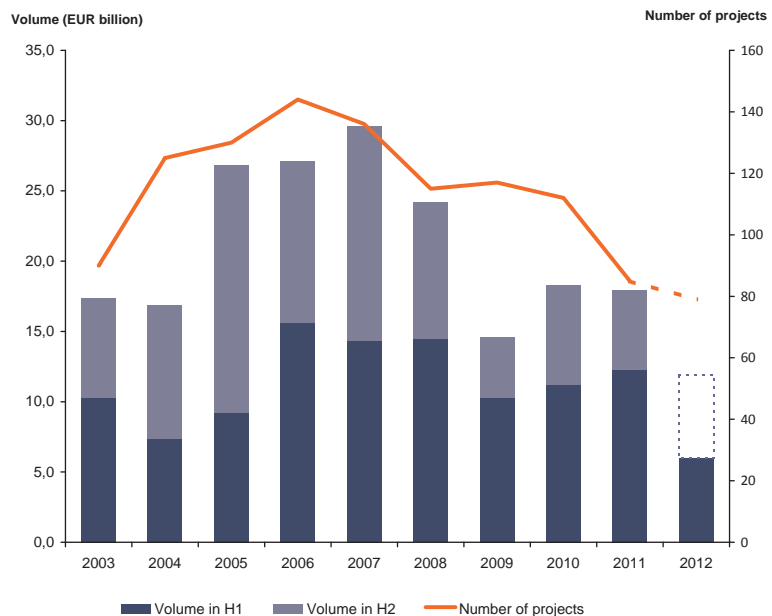
The document made available below is the "Market Update" for the first half of 2012, by the European PPP Expertise Centre (EPEC).

EPEC is a collaboration between the European Commission and the European Investment Bank, aimed at promoting the development of public-private partnership initiatives in Europe. Further analyses of the European market, and publications on PPP, are available from the EPEC website: [www.eib.org/epec](http://www.eib.org/epec).

### Global view

The aggregate volume of PPP transactions that reached financial close on the European market in the first half of 2012 totalled EUR 6 billion. As shown in Figure 1, this half-year market volume is the lowest recorded over the last decade.

**Fig. 1 - European PPP Market 2003-2012 by Volume and Number of projects**



Over the period, **41 PPP transactions** reached financial close. This is in line with the 44 transactions signed over the first half of 2011 but significantly less than the trend observed over the period 2007 to 2010.

The **average transaction size** was EUR 146 million, which is below the values for 2011 and 2010.

**Three large transactions<sup>1</sup>** were signed in the first half of 2012, one in the Netherlands and two in France.

Their combined value accounted for 52% of the overall European market volume.

These were:

- Nimes-Montpellier high-speed railway (EUR 1.8 billion) in France;
- Rotterdam World Gateway port expansion (EUR 720 million) in the Netherlands; and
- Paris' Tribunal de Grande Instance courthouses (EUR 563 million) in France.

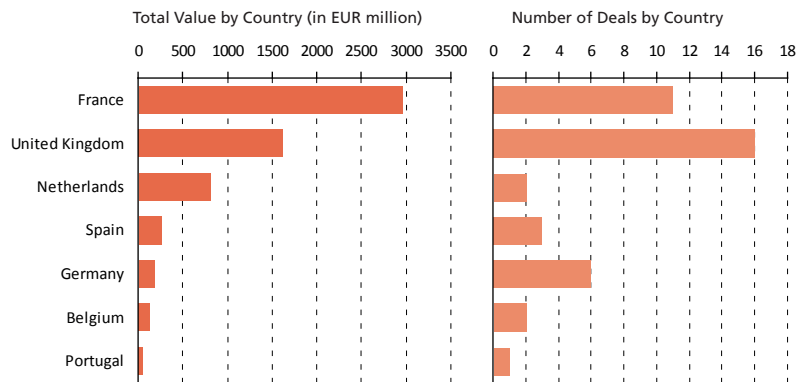
### Country breakdown

As Figure 2 below shows, in the first half of 2012 **France remained the largest PPP market in value terms** (EUR 2.9 billion), followed by the UK (EUR 1.7 billion). France and the UK alone accounted for 76% of the overall European market volume.

With 16 deals closed in the first half of 2012 (compared to 20 in the first half of 2011), **the UK remained the most active market in terms of number of transactions**. France closed 11 transactions, while no other country closed more than four PPP deals.

Only seven countries closed at least one PPP transaction over the period.

**Fig. 2 - Country Breakdown by Value and Number of Transactions**



<sup>1</sup> Defined as deals exceeding EUR 500 million in value.

### Sector breakdown

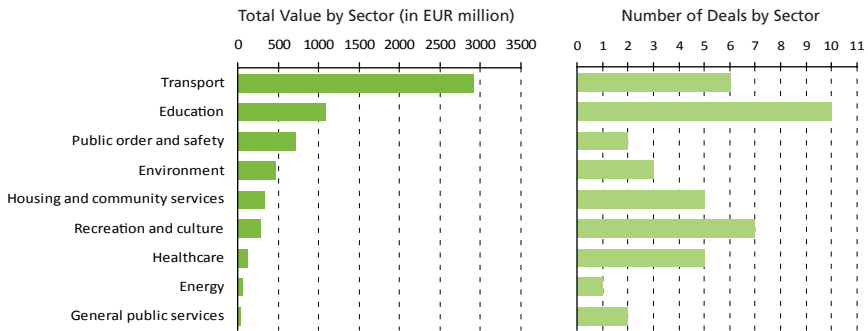
Figure 3 below shows that, during the first half of 2012, the **transport** sector recorded the largest volume of transactions (EUR 2.9 billion), accounting for 49% of the overall market value. Six transport PPPs closed (two high-speed railway projects, two road projects, one port expansion and one urban transport project).

With nine deals closed, the **education** sector proved to be the most active PPP sector over the period. In value terms, it was the second largest sector after transport.

With seven transactions closed, **recreation and culture** was the second most active sector after education. This continues the trend of 2011, where a number of leisure, aquatic and sport facilities PPPs were signed.

In the **environment** sector, three waste management/processing projects reached financial close for a total financing requirement of about EUR 600 million. All three were in the UK.


Fig. 3 - Sector Breakdown by Value and Number of Transactions



### Noteworthy transactions

The following noteworthy PPP projects reached financial close in the first half of 2012:

- The **R4 Ghent PPP Road** (Belgium) project entails junction improvements over a 4 km of stretch of Ghent's ring road. A notable feature of this project is that it is the first PPP to close in Belgium with a hard mini-perm structure without recourse to a state guarantee.
- The **Dijon Hybrid Buses** project (France) involves the financing, construction and maintenance of a fleet of 102 hybrid



buses, to be used for the implementation of a bus-based transport network in the Dijon area. The transaction features a concession period of 16.5 year and an availability-based payment mechanism.

- With its value of about EUR 1.8 billion, the **Nimes-Montpellier high-speed rail bypass** in France is the largest transaction closed in the first half of 2012. It consists of the development of tracks and junctions capable of sustaining both high-speed trains and freight wagons, for a total length of about 90 km. The project will be developed under a 25-year finance, design, construction, operation and maintenance scheme, with an availability-based payment mechanism.
- The **Nottingham Trent University accommodation** project (UK) will see the construction and management of 911 units of student accommodation as well as a new student union building and other facilities over a 40-year concession period. It is the first university PPP in the UK to combine residential and non-residential elements.

## Innovazione e investimenti: Remocean

### Intervista all'AD Francesco Serafino

a cura di SRM - Studi e Ricerche per il Mezzogiorno



Francesco Serafino

Nell'ambito del focus che il Dossier Unione Europea ha voluto dedicare in questo numero al settore del trasporto marittimo, tale approfondimento non poteva trascurare il tema dell'innovazione e degli investimenti. Tale settore, ed in particolare il comparto dello shipping, si distingue infatti per una capacità di investire in innovazione che non si è arrestata con la crisi e che rappresenta una caratteristica importante della dinamicità della nostra "sea economy". A tal proposito abbiamo incontrato *Francesco Serafino, Amministratore Delegato di Remocean*, impresa innovativa ed emergente nata nel 2010 dopo dieci anni di ricerca congiunta tra due realtà del CNR, l'IREA di Napoli (Istituto per il Rilevamento Elettromagnetico dell'Ambiente) e l'Insean di Roma (Istituto di ricerca con vaste competenze nel settore dell'ingegneria navale e marittima).

#### ***Può illustrarci in sintesi qual è il prodotto core di Remocean e come nasce l'iniziativa?***

Remocean rappresenta una innovativa soluzione tecnologica per la misurazione dei parametri caratterizzanti lo stato del mare attraverso i radar in banda X, normalmente installati sulle navi commerciali. Il sistema individua, con elevata precisione, i principali parametri che caratterizzano lo stato del mare, ovvero altezza e direzione delle onde, direzione ed intensità delle correnti superficiali, ricostruzione spazio temporale del moto ondoso e ricostruzione della batimetria del fondale. Il cuore della tecnologia Remocean è basato su un innovativo algoritmo sviluppato nei laboratori dell'istituto IREA del CNR di Napoli che, opportunamente integrato nella più complessa suite di prodotti Remocean, fornisce una gamma di strumenti per migliorare le condizioni di sicurezza e confort della navigazione. L'iniziativa nasce qualche anno fa come risposta ad una richiesta da parte del mercato per l'implementazione di nuove tecnologie per il monitoraggio del mare. Partendo da tale richiesta ho avviato, alcuni anni fa e con non poche difficoltà, una nuova attività di ricerca specifica sul tema. In breve sono arrivati i primi risultati scientifici significativi che hanno dato vita a importanti collaborazioni internazionali e alla pubblicazione di una serie di articoli

sulle più illustri riviste del settore. Nel 2010 è stata costituita la Remocean S.r.l., con lo scopo di formalizzare l'unione delle competenze tecnologiche acquisite in anni di ricerca con l'esperienza di una serie di professionisti operanti da anni nel settore marittimo e nel campo dello start-up aziendale. Nei primi mesi del 2011, inoltre, la Remocean S.r.l. diventa formalmente spin-off del CNR e questo, ancorché un atto necessario, è un passaggio che abbiamo fortemente voluto per testimoniare che il concetto di trasferimento tecnologico dalla ricerca all'industria è una realtà da incentivare ed agevolare.

***Qual è il vostro mercato di riferimento e chi è l'utente tipo dei vostri hardware/software?***

Remocean ha progressivamente affinato e definito la sua strategia commerciale e di marketing. Attualmente l'azienda orienta la sua offerta a due macro cluster di mercato, quello marittimo, rappresentato dalle aziende del settore dell'armamento e dalle strutture governative impegnate nella tutela delle acque territoriali. L'altro settore di riferimento è quello del monitoraggio costiero, per attività di tutela e salvaguardia del patrimonio idrogeologico. All'interno di questi due cluster sono poi state sviluppate specifiche applicazioni per i diversi segmenti di mercato che compongono il cluster.

Per il settore marittimo sono stati individuati i segmenti delle navi professionali, delle navi passeggeri e ferry, delle navi militari e le piattaforme off-shore per le attività oil&gas. Remocean per questi segmenti ha sviluppato una serie di applicazioni verticali per la sicurezza e il confort della navigazione (*Ship safety*), per l'individuazione di secche lungo la rotta di navigazione (*shoal detection*), per l'individuazione delle direzioni di propagazione di eventuali inquinanti presenti sulla superficie del mare (*oil spill propagation*) e per il supporto alla ricerca di naufraghi (*Search and Rescue*). In particolare questa ultima applicazione, per la quale è stata effettuata una domanda di brevetto, è stata pensata per dare un valido aiuto ai corpi impegnati nelle attività di ricerca e salvataggio per restringere l'area di ricerca in seguito ad eventi di naufragio.

Per il settore monitoraggio costiero l'azienda ha sviluppato una soluzione verticale, per enti di ricerca, autorità portuali e parchi marini, per misurare le condizioni del mare in un raggio di qualche miglio dalla costa, e per monitorare le variazioni della batimetria del fondale (*coastal monitoring*).

In sintesi i clienti della nostra soluzione sono tutte le aziende

e gli enti che hanno a che fare con il mare, sia come mezzo di comunicazione e di trasporto che come risorsa da preservare e proteggere.

L'azienda ha una visione internazionale, non limitandosi ai soli clienti del mercato interno, e sta sviluppando una strategia di approccio al mercato sia di tipo diretto, offrendo le soluzioni al cliente finale, che di tipo indiretto, stringendo accordi di collaborazione con aziende che si occupano di system integration in ambito marittimo e con produttori di apparati radar. La recente partecipazione alla manifestazione SMM di Amburgo, la più importante nell'ambito del settore navale, ha dato positivo riscontro alle nostre idee di marketing, con una intensa presenza di visitatori al nostro stand e con interessanti spunti di collaborazione con importanti partner a livello internazionale.

***A Suo avviso qual è lo sforzo che si potrebbe fare nel nostro Paese per promuovere ancor di più lo start up di imprese e la giovane impresa in generale?***

Credo che le start-up possano essere uno dei volani per contribuire alla ripresa dell'economia del nostro Paese. Tali aziende, ad alto contenuto tecnologico e alta redditività, sono spesso composte da giovani imprenditori con idee innovative e che guardano al futuro. Al momento queste imprese trovano molto spesso il loro cammino sbarrato da ostacoli, non penso solo alla burocrazia e all'accesso al credito, ma anche alla mancanza di fiducia di potenziali clienti ed investitori, alla difficoltà di partecipare a bandi di gara per mancanza di storia aziendale. Oggi, inoltre, è ancora molto radicata nel pensiero comune l'immagine del ricercatore chiuso in un laboratorio tra provette e circuiti integrati. Il ricercatore moderno, invece, a causa dei continui tagli alla ricerca, è un imprenditore a tutti gli effetti che passa una buona parte del proprio tempo alla ricerca di nuovi fondi per garantire il sostentamento delle proprie attività, del personale e per l'acquisto di nuove attrezzature.

Tutto ciò richiede delle capacità di gestione sempre più vicina a quella imprenditoriale. Tali considerazioni sono il frutto di una esperienza personale maturata, in anni, in entrambi i settori, quello della ricerca e quello aziendale.

È per tale ragione che, dal mio punto di vista, nel nostro paese si dovrebbero incentivare le iniziative imprenditoriali provenienti dal mondo della ricerca istituzionalizzando le figure dei business angel e favorendo l'ingresso di operatori di venture capital per selezionare le migliori idee. L'utilizzo di società start-up dovreb-

be essere un elemento premiante, nelle gare della PA e nella costruzione dei consorzi di ricerca, per le aziende consolidate, che potrebbero assumere una funzione di tutor per favorire l'accesso al mercato nazionale ed internazionale. Da un punto di vista istituzionale bisognerebbe rendere meno macchinosa l'iter burocratico per questo tipo di imprese e facilitare l'assunzione di giovani ricercatori attraverso agevolazioni fiscali e tributarie. Solo in questo modo le idee innovative avrebbero modo di uscire dai laboratori ed invadere il mercato.

***Negli armatori ha ravvisato una particolare sensibilità ad investire in innovazione oppure secondo Lei c'è ancora da lavorare molto in questo senso?***

La nostra soluzione riscuote sempre un certo interesse nel mondo armatoriale nazionale ed internazionale. Purtroppo la crisi internazionale ha colpito pesantemente anche questo settore, riducendo sensibilmente lo spazio per gli investimenti. Il mondo degli armatori in alcuni casi è abbastanza refrattario a nuovi investimenti tecnologici non richiesti dalle autorità internazionali di regolamentazione (le tecnologie obbligatorie), tuttavia quando si parla di sicurezza della navigazione, di miglioramento del rendimento dell'operatività delle navi e di confort dei passeggeri l'attenzione da parte degli armatori è sempre molto alta. Molti armatori stanno facendo importanti investimenti per introdurre soluzioni informatiche per il controllo strutturale, per l'analisi delle performance dei motori o per il dynamic positioning (un sistema che tiene ferma la nave anche senza ancora). Le soluzioni Remocean rappresentano un valido complemento per queste soluzioni in quanto ne vanno a migliorare le prestazioni e la precisione.

***Nel futuro si propone di entrare anche nei mercati esteri oppure per ora si intende mantenere una dimensione più locale?***

Sicuramente l'orizzonte della nostra azienda è proiettato verso il mercato internazionale. Attualmente nel mercato ci sono due concorrenti che operano già a livello globale e quindi la scelta per noi è in un certo senso obbligata. La necessità di partecipare al mercato internazionale ci ha consentito di maturare più velocemente come impresa anche in relazione alle dimensioni dei nostri clienti e alla necessità di confrontarsi in gare molto competitive e molto selettive dal punto di vista tecnologico.

Al momento la nostra politica è quella di seguire il mercato internazionale con specifici partner che conoscono bene le dinamiche



di ogni singolo mercato geografico, come ad esempio quelli del far east dove l'interesse per questo tipo di tecnologie sta, negli ultimi anni, crescendo rapidamente. Questa scelta ci consentirà di non avere grossi investimenti commerciali e di concentrare le risorse sulle attività di ricerca e sviluppo al fine di migliorare i prodotti esistenti e di crearne le evoluzioni.

In tema di partnership internazionali, ritengo importante citare la collaborazione con la Consilium Italy, società italiana del gruppo multinazionale svedese Consilium Marine & Safety, dedicata alla progettazione, produzione e commercializzazione a livello mondiale di radar e sistemi per il controllo del traffico (VTS). Il loro supporto tecnico è stato fondamentale tanto nel corso delle attività di ricerca quanto nella nascita dell'azienda e, in piena coerenza con la nostra strategia di marketing, stiamo definendo i dettagli di un accordo commerciale che ci consentirà di fare il salto verso l'internazionalizzazione della società.

Ci piace dire che vogliamo essere un'azienda con il corpo nel mondo e la testa in Italia.

***Possiamo conoscere il requisito vincente della vostra idea imprenditoriale?***

Credo che la leva competitiva principale della nostra azienda sia stata in giusto mix tra una profonda conoscenza tecnologica, maturata grazie alle mie esperienze di ricerca, con forti conoscenze del mercato di sbocco dell'idea di prodotto, maturata dai miei soci e collaboratori con esperienze in aziende ICT di rilievo nazionale e in aziende operanti nel settore maritime. Sicuramente tutto questo è stato possibile grazie ad un prodotto tecnologicamente all'avanguardia, in grado di competere con aziende operanti nel settore da oltre 10 anni. Ma non vogliamo fermarci, sicuramente la chiave di successo per il futuro sarà rappresentata dagli investimenti in ricerca e sviluppo, finalizzati a far nascere i prodotti di domani e di dopodomani, solo in questo modo potremmo essere competitivi in un mercato globale.

***Qual è il ruolo che ha avuto Atlante Ventures Mezzogiorno nell'ambito della vostra iniziativa?***

L'apporto di AVM è stato fondamentale e ha reso possibile la trasformazione di un progetto in una realtà imprenditoriale. Il lavoro sinergico con il team di Davide Turco e con tutti i professionisti coinvolti ha sicuramente contribuito a colmare un gap di competenze che si sono rivelate fondamentali anche per comprendere i meccanismi di un mercato complesso come quel-

lo maritime. Senza dimenticare i preziosi contributi relativi ai diversi aspetti della gestione aziendale: dalla finanza all'organizzazione commerciale, dal budget all'attenzione sul ritorno dell'investimento. Gran parte dell'organizzazione attuale è anche frutto dei consigli e dei suggerimenti delle persone che ci hanno seguito e continuano a supportarci in questa avventura.


***Nel futuro c'è qualche progetto interessante di sviluppo che realizzerete?***

La nostra azienda ha una forte matrice tecnologica ed innovativa e questa caratteristica è ormai parte fondante del DNA di tutte le persone che collaborano con Remocean. Frequentemente organizziamo dei meeting fra tutti i soggetti attivi nella gestione aziendale per individuare nuove idee da trasformare in soluzioni per il mercato. Abbiamo in cantiere diverse iniziative che ci consentiranno di ampliare il nostro portafoglio di offerta e di aggredire nuovi mercati con nuove soluzioni senza però snaturare il core business dell'azienda. Le iniziative più interessanti, al momento sono quelle relative alla creazione di un network di wave radar, ovvero mettere in rete più radar distribuiti sul territorio per convogliare le informazioni rilevate in un unico centro controllo, e l'iniziativa per la realizzazione di una soluzione anti-pirateria che unisce le funzionalità di analisi del segnale radar con quelle dei visori notturni, ovvero strumenti di osservazione anche in condizione di visibilità ridotta. In questo modo non solo si ampliano le possibilità di rilevamento dei mezzi ostili sul radar, ma si consente anche l'individuazione visiva del pericolo, in modo da attivare contromisure di evasione e di difesa.

***Ci potrebbe dire, brevemente, quali sono le principali difficoltà che ha incontrato per sviluppare la Sua idea imprenditoriale (burocrazia, finanziamenti, organizzazione d'impresa, ricerca personale, etc.) e quali invece gli elementi positivi?***

Probabilmente la principale difficoltà è stata l'assenza totale di fondi nella fase iniziale del progetto. Chiunque si incammini in un'avventura di questo tipo prima o poi deve fare i conti con il detto 'senza soldi non si cantano messe'. Forse, se ho avuto un merito in questo progetto, è stato proprio la perseveranza nel non mollare, nel guardare sempre avanti, superando le difficoltà una per volta, mantenendo sempre chiaro in mente l'obiettivo da raggiungere.

I sacrifici nel reperire i fondi e nel superare le difficoltà sono state però largamente ripagate dall'entusiasmo e dalla fiducia



delle persone che mi hanno seguito, fin dall'inizio, in questa avventura e che mi hanno dimostrato che per portare avanti una idea ambiziosa bisogna prima di tutto crederci fino in fondo.

***In una ipotetica graduatoria quali sono fattori di impresa che ritiene più importante dover raggiungere per accrescere la competitività della sua attività imprenditoriale (es. una dimensione adeguata, la capacità di attuare processi innovativi continui, internazionalizzazione, efficienza organizzativa, etc.)?***

Di fondamentale importanza è comprendere il reale significato dell'ormai nota "vision", bisogna dominare completamente la propria idea di business e conoscere quali sono i principali mercati di sbocco. Più che di graduatoria preferisco pensare ad una ricetta, i cui ingredienti fondamentali con le giuste proporzioni sono la ricerca e sviluppo, la struttura aziendale efficiente e moderna in grado di rispondere alle esigenze dei clienti, un pizzico di incoscienza per guardare oltre gli stereotipi ed il credere fino in fondo alle proprie idee.

## L'interscambio marittimo tra l'Italia ed i Paesi dell'Unione Europea

di Agnese Casolaro, SRM - Studi e Ricerche per il Mezzogiorno

Tra le diverse modalità di trasporto a disposizione di un paese per la gestione dei flussi di import ed export della merce, quella via mare ricopre spesso un ruolo di primario rilievo.

Per l'Italia, in particolare, su un interscambio complessivo con i Paesi dell'UE 27 pari a quasi 210 miliardi di euro per il primo semestre del 2012, circa 9,2 miliardi sono attribuibili agli scambi marittimi ed il loro peso aumenta se si considera l'intero territorio europeo. Infatti, mentre l'interscambio complessivo con la zona dell'UE 27 rappresenta circa l'80% del totale dell'area continentale, per il solo comparto marittimo si scende ad una quota del 38,2%. Ciò implica come, a differenza delle altre modalità di trasporto (che mostrano un valore medio pari a circa il doppio) gli scambi commerciali via mare dell'Italia con i Paesi europei sono per lo più ascrivibili ai territori non appartenenti all'area dei 27. Tra questi, spiccano Turchia e Russia con, rispettivamente, il 37,7% e il 37,2% del totale con dei flussi che sono dovuti per lo più a nostre esportazioni nazionali nel primo caso e a nostre importazioni nel secondo. Dal punto di vista qualitativo, invece, si nota come per entrambi i Paesi i principali scambi riguardano prodotti energetici di varia natura e, in particolare, il coke ed i prodotti petroliferi raffinati per i traffici con la Turchia ed i carboni fossili, il petrolio greggio ed i gas naturali per quelli con la Russia.

Incentrando l'analisi sulla sola area dell'UE 27 si osserva come, escludendo i traffici la cui modalità non viene dichiarata (che assorbono ben il 42% del totale), il trasporto via mare è la seconda alternativa scelta dagli operatori per l'entrata/uscita di merce nel nostro Paese con il 4,4% del totale, dopo un trasporto stradale che movimentava oltre il 46% del valore complessivo.

Rispetto all'analogo periodo del 2011, inoltre, si è assistito ad un crescente ricorso al trasporto marittimo con un aumento di 3,4 punti percentuali a fronte di un incremento del 25% del trasporto su gomma e di un calo del 3,8% dei flussi commerciali complessivi.

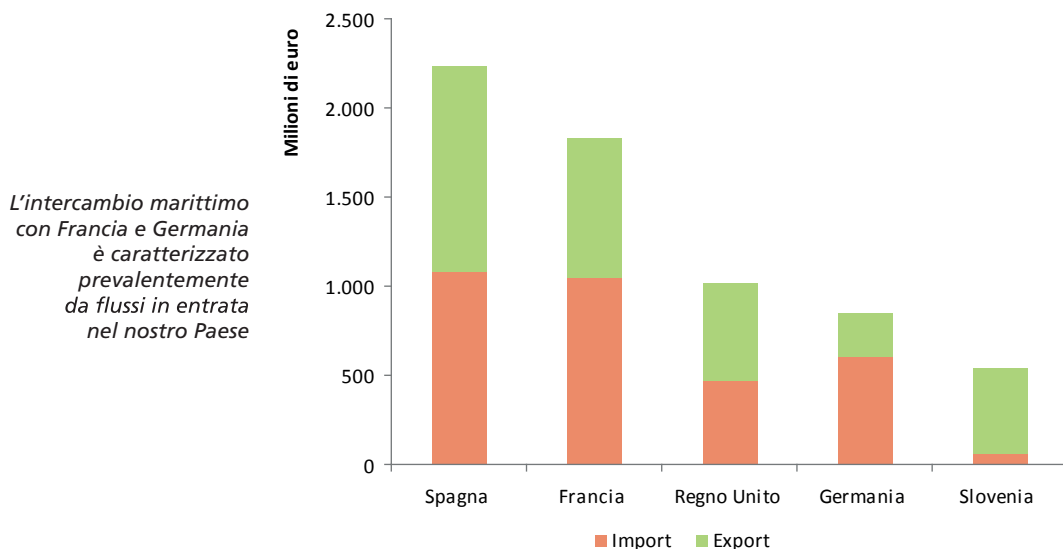
I cinque Paesi maggiormente coinvolti nei nostri scambi via mare sono Spagna, Francia, Regno Unito, Germania e Slovenia che, nel loro insieme, interessano oltre il 70% dei flussi totali. Dai dati si evince, in particolare, come mentre i rapporti con la Spagna ed il

*Nel primo semestre 2012 l'interscambio marittimo dell'Italia con i Paesi UE27 è pari a 9,2 mld di euro*

*Spagna, Francia, Regno Unito, Germania e Slovenia interessano oltre il 70% dei nostri scambi via mare*

Regno Unito sono abbastanza equilibrati in termini di entrate e uscite (per la prima, il 48,3% del totale è import italiano contro il 51,7% dell'export; per il Regno Unito, invece, l'import assorbe il 46,3% a fronte di un 56,7% dell'export), quelli con i restanti paesi si caratterizzano per un maggior sbilanciamento dei traffici. Nello specifico gli scambi marittimi con la Francia e la Germania vedono una predominante presenza di flussi in entrata nel nostro Paese, con quote che raggiungono, rispettivamente, il 57,7% e il 71,7% dei relativi totali. Situazione diversa si ha invece nei confronti della Slovenia che importa merce dall'Italia per ben l'88% del valore complessivo degli scambi in essere.

**Graf. 1** – L'interscambio marittimo italiano: i primi 5 partner dell'UE27 (I semestre 2012)



Fonte: elaborazione SRM su dati Istat-Coeweb, 2012

Ulteriori considerazioni possono essere fatte approfondendo le relazioni in termini di solo import e solo export: mentre ai primi due posti si ritrovano ancora Spagna e Francia che assorbono, insieme, la metà delle nostre importazioni nazionali e quasi il 40% delle esportazioni, a seguire lo scenario di riferimento cambia. In considerazione dei soli flussi in entrata, infatti, seguono Germania, Regno Unito e Paesi Bassi; mentre la Slovenia scende al decimo posto della graduatoria. In riferimento alla merce in uscita, invece, sono Regno Unito, Slovenia e Malta gli ulteriori territori di principale destinazione con la Germania che occupa, in tal caso, l'ottava posizione.

Guardando, sotto altro aspetto, l'andamento nel tempo dei flussi commerciali si osserva come, in riferimento ai 5 principali partner, è la Germania ad aver maggiormente consolidato la sua posizione con il nostro Paese rispetto allo scorso anno con un aumento dell'interscambio marittimo di ben il 178% (passando dai 306,2 milioni di euro del primo semestre del 2011 agli 852,2 milioni dell'analogo periodo 2012). In crescita sono anche gli scambi con la Slovenia (+44%), mentre sono in diminuzione quelli con i restanti tre Paesi per i quali si registra un calo del 12,9% per la Spagna, del 9,7% per la Francia e del 2,4% per il Regno Unito.

*Germania e Slovenia hanno aumentato nel tempo gli interscambi marittimi con l'Italia*

Situazione diversa si ha, invece, se si osserva un maggior arco temporale. In riferimento al periodo 2009-2012 è la Slovenia a far registrare il maggior incremento con una crescita del 144%. Incrementi minori, ma comunque importanti, si registrano per Francia (+73,5%), Spagna (+24,6%) e Regno Unito (+14,1%), mentre sono in calo i flussi da e per la Germania che riportano un -37,6% rispetto ai valori del primo semestre 2009.

In riferimento all'aspetto qualitativo delle merci trasportate via mare da e per i Paesi dell'area europea dei 27, si nota come le prime cinque categorie merceologiche pesano per oltre l'85% sul valore complessivo e riguardano, in primis, il coke ed i prodotti petroliferi raffinati ai quali è ascrivibile una quota di oltre il 30%.

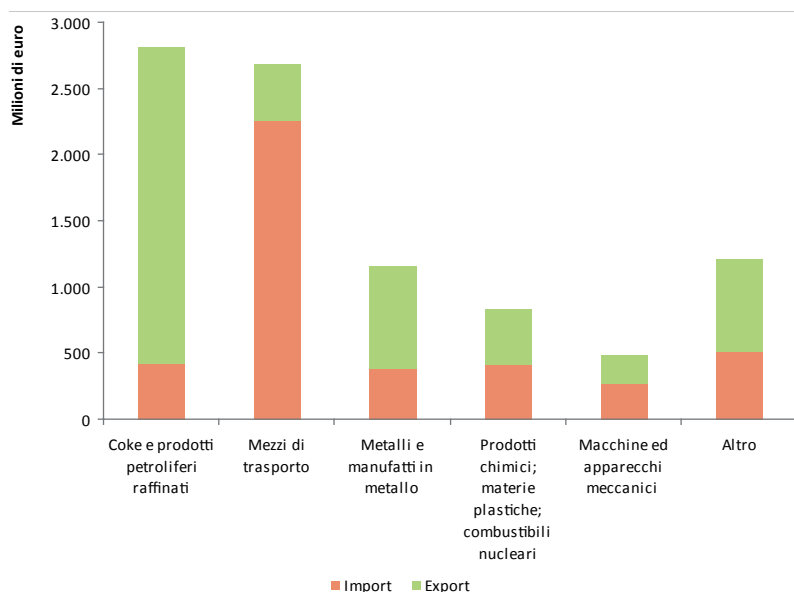
*L'Italia esporta principalmente coke e prodotti petroliferi raffinati, e importa maggiormente mezzi di trasporto*

In particolare, tale tipologia di merce vede il nostro Paese per lo più nel ruolo di esportatore: ben l'85% del totale, quantificabile in oltre 2,8 miliardi di euro, è, infatti, riferito a flussi in uscita dall'Italia.

Situazione opposta si ha, invece, per la seconda categoria merceologica interessata: si tratta dei mezzi di trasporto che, con un valore complessivo di circa 2,7 miliardi di euro (pari al 29,2% dell'interscambio complessivo), riguarda importazioni nazionali per una quota pari all'84% del totale della categoria. Seguono, poi, con flussi maggiormente equilibrati tra le entrate e le uscite, i metalli ed i manufatti in metallo (12,6% del totale), i prodotti chimici e le fibre sintetiche (9,1%) e le macchine e gli apparecchi meccanici (5,3%).

Tra le categorie che ci vedono meno partecipi negli scambi con i Paesi europei vi sono, invece, i minerali metalliferi (0,5% del totale), i mobili (0,5%) ed i prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento (0,2%).

**Graf. 2 - L'interscambio marittimo dell'Italia verso i Paesi dell'UE27: i principali capitoli merceologici (I semestre 2012)**



Fonte: elaborazione SRM su dati ISTAT Coeweb, 2012

*L'Italia esporta coke e prodotti petroliferi prevalentemente in Spagna*

Analoghe considerazioni possono essere fatte anche in riferimento alla sola Spagna, nostro principale partner commerciale via mare. Il coke ed i prodotti petroliferi raffinati si confermano la principale categoria merceologica con un valore di circa 880 milioni di euro pari al 39,4% degli scambi complessivi; tale importo è riferito per oltre il 90% a flussi in uscita dal nostro Paese. Seguono, quindi, i mezzi di trasporto con una quota del 22% e, infine, i metalli ed i manufatti in metallo con il 16,6%.

*L'Italia importa da Germania, Francia e Regno Unito soprattutto mezzi di trasporto*

Situazioni diverse caratterizzano, invece, i rapporti con Francia e Regno Unito che ci coinvolgono per lo più nello scambio di mezzi di trasporto. Tale categoria merceologica, in particolare, assorbe in entrambi i casi oltre il 40% del totale e vede l'Italia soprattutto come Paese importatore. La quota ascrivibile ai flussi in entrata nel nostro territorio è, infatti, pari a ben il 95% del dato inglese e al 77% di quello francese.

Tra le principali tipologie di prodotti scambiati via mare con questi due Paesi vi sono, poi, i metalli ed i manufatti in metallo che assorbono il 12,8% dell'interscambio marittimo Italia-Francia e il 14,8% di quello Italia-Regno Unito. Infine, mentre per la Francia si conferma la rilevante presenza di uno scambio di coke

e prodotti petroliferi raffinati (20,9%), per il Regno Unito sono i prodotti alimentari, le bevande ed i tabacchi a ricoprire un ruolo di primo piano con il 14,2% del dato complessivo.

I rapporti con la Germania, dal canto loro, riguardano per ben il 60% del totale lo scambio di mezzi di trasporto, relativo quasi esclusivamente a importazioni italiane; seguono con, rispettivamente, il 13,9% e il 10,8% i traffici di macchine ed apparecchi meccanici e di metalli e manufatti in metallo.

Particolare è, infine, la situazione in essere con la Slovenia; oltre il 99% dell'interscambio complessivo è relativo a sole tre categorie merceologiche: il coke ed i prodotti petroliferi raffinati (87,4%), i prodotti dell'agricoltura, della caccia e della silvicoltura (6,9%) ed i prodotti alimentari, le bevande ed il tabacco (5%).

*Gli scambi via mare con la Slovenia riguardano solo tre tipologie merceologiche*








# I bandi di gara europei

*La sezione, aggiornata mensilmente, riporta uno scadenziario dei "bandi di gara aperti" concernenti le più significative opportunità di finanziamento comunitario per le imprese. È disponibile esclusivamente on-line dove i lettori potranno trovare i bandi di gara disponibili consultando il sito internet [www.sr-m.it/bandi](http://www.sr-m.it/bandi)*





Studi e Ricerche per il Mezzogiorno ha come obiettivo la creazione di valore aggiunto nel tessuto sociale ed economico del Mezzogiorno, nella sua dimensione europea e mediterranea, facendo leva sul miglioramento della conoscenza del territorio e sulla sua capacità di proposta, anche operando in rete con altre istituzioni di ricerca meridionali e non.

SRM, che vanta un consolidato know-how in campo di studi e ricerche sull'economia meridionale, costituisce un osservatorio privilegiato di valutazione e di analisi dei fattori critici e di successo delle politiche di sviluppo del territorio. Gli studi e le ricerche sono orientati a studiare le Infrastrutture, la Finanza Pubblica e le Public Utilities, l'Economia delle Imprese e il Terzo Settore, le dinamiche dell'Economia dei paesi Mediterraneo e loro interazioni con l'Italia e il Mezzogiorno.

SRM pubblica due riviste, Rassegna Economica e Dossier Unione Europea, ed inoltre un focus sull'economia delle regioni meridionali. L'apporto tecnico di SRM è a disposizione di quanti - istituzioni, forze imprenditoriali, società civile - riconoscono nella diffusione della cultura e della conoscenza del sistema socio-economico, i presupposti per il reale progresso del Paese.

**Presidente:**

Paolo Scudieri

**Direttore:**

Massimo Deandreis

**Consiglio Direttivo:**

Giuseppe Castagna, Francesco Saverio Coppola, Gregorio De Felice,  
Adriano Giannola, Pierluigi Monceri, Marco Morganti, Piero Prado

**Collegio dei Revisori:**

Danilo Intreccialagli (Presidente), Giovanni Maria Dal Negro, Lucio Palopoli

SRM si avvale di un Comitato Scientifico composto da docenti universitari e d esperti in materia. La composizione del Comitato Scientifico è pubblicata sul sito web [www.sr-m.it](http://www.sr-m.it)

**Soci fondatori e ordinari**



SRM - Studi e Ricerche per il Mezzogiorno  
via Cervantes 64, 80133 Napoli Tel. 081 4935232 Fax 0814935240  
[dossier@sr-m.it](mailto:dossier@sr-m.it) - [m.ripoli@sr-m.it](mailto:m.ripoli@sr-m.it) - [www.sr-m.it](http://www.sr-m.it)

**AZIENDA CON SISTEMA  
DI GESTIONE QUALITÀ  
CERTIFICATO DA DNV  
= ISO 9001 =**

SRM adotta e mantiene un Sistema di Gestione per la Qualità (SGQ) in conformità alla Normativa UNI EN ISO 9001:2008 sui seguenti campi di applicazione: progettazione e realizzazione di studi, ricerche, convegni e seminari in ambito economico/finanziario meridionale; sviluppo editoriale e gestione della produzione di periodici in ambito economico finanziario.



srM 

[www.sr-m.it](http://www.sr-m.it)

ISSN 2035 - 3383

