



---

**SVIMEZ**

Associazione  
per lo sviluppo  
dell'industria  
nel Mezzogiorno

---

**Ennio Forte**

# **La rivoluzione logistica**

**Prefazione di Adriano Giannola**

*Quaderni SVIMEZ - Numero Speciale (43)*

*Roma, novembre 2014*

---

“Quaderno SVIMEZ” n. 43

*I “Quaderni SVIMEZ” sono una Collana editoriale che ospita documenti monografici su argomenti di attualità, resoconti di dibattiti pubblici a seminari, e testi di Audizioni parlamentari. Nella veste di “numeri speciali”, i Quaderni sono destinati anche alla pubblicazione di volumi.*

ISBN 978-88-906860-9-2

---

Copyright © 2014 by SVIMEZ  
00187 Roma, via di Porta Pinciana 6  
Internet: [www.svimez.it](http://www.svimez.it)

La proprietà letteraria e i diritti di riproduzione sono riservati

Ennio Forte

## LA RIVOLUZIONE LOGISTICA

Prefazione di Adriano Giannola



Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno

*Un ringraziamento al Prof. Lucio Siviero per i preziosi consigli e la revisione del testo e al Dott. Luca Nicoletta, giovane studioso di Economia dei trasporti e della Logistica, per la collaborazione scientifica e redazionale.*

## INDICE

<b>Prefazione</b> <i>di Adriano Giannola</i>	p.	7
<b>Premessa</b>	p.	31
<b>Introduzione</b>	p.	33
<b>CAPITOLO I</b>		
<b>Crisi, globalizzazione, efficienza</b>	p.	37
1. La crisi della globalizzazione e il trasferimento delle produzioni	p.	37
2. I paesi emergenti e il caso cinese (trasporti e logistica)	p.	39
3. Gli effetti del frazionamento-decentramento sull'economia reale italiana	p.	51
4. Il valore logistico come valore dei beni diffusi	p.	54
<b>CAPITOLO II</b>		
<b>Verso il neo-protezionismo come possibile strategia di uscita dalla crisi</b>	p.	63
1. Il frazionamento produttivo	p.	63
2. I nuovi concetti di filiera	p.	70
3. Dal caso italiano alla logistica come fonte di valore	p.	72
<b>CAPITOLO III</b>		
<b>Le leve per uscire dalla crisi</b>	p.	89
1. La logistica per uscire dalla crisi	p.	89
2. La dotazione infrastrutturale logistica con riguardo al Mezzogiorno	p.	94
3. Rompere l'enigma occupazione-esportazioni	p.	109
4. La proposta "rivoluzionaria": la logistica a valore per sfruttare la cassa integrazione in deroga	p.	115
5. Conclusioni	p.	127
<b>Bibliografia generale</b>	p.	129



## **Prefazione**

### **di Adriano Giannola\***

Il contributo di Ennio Forte rappresenta il punto di arrivo di una sua riflessione e anche la testimonianza di un colloquio fruttuoso instaurato da tempo con la SVIMEZ, impegnata sui temi della logistica e consapevole del loro rilievo come chiave di volta per dare fiato alla ripresa di un discorso italiano sullo sviluppo.

Per rilanciare la crescita non esistono scorciatoie; in un paese dualistico come il nostro l'approccio necessario e più produttivo è quello di individuare "nodi da sciogliere" ed operare di conseguenza per rimuovere i vincoli che soffocano le opportunità di sviluppo. Seguendo questa logica, la SVIMEZ propone un approccio integrato per far fronte agli effetti, via via più drammatici di questa lunga crisi che investe il Mezzogiorno e, a misura della sua intensità, retroagisce e condiziona fortemente l'intero Paese. L'illusione che le aree forti potessero sentirsi esenti dal dramma delle aree deboli è chiaramente tramontata, e si fa faticosamente strada l'esigenza di trovare una via comune per ridare al Sistema Italia vitalità nell'economia-mondo. In questa prospettiva, da anni, la SVIMEZ si propone di individuare linee e interconnessioni di una strategia che, se appare abbastanza lineare e semplice da declinare, è molto più difficile e problematica da condividere sul piano dell'implementazione concreta.

Tra le problematiche affrontate da importanti centri di ricerca, vedi il MIT di Boston, figurano nuovi approcci al tema del valore logistico volti ad una maggiore precisione contabile in senso macro economico del valore logistico derivato dal frazionamento industriale che porta a conseguenti risultati diversi dei singoli PIL per paese, rispetto a stime del valore logistico di rete globale. La generazione del valore può essere attribuita, nelle catene globali a paesi che si specializzano nella produzione ed esportazione prevalente di: materie prime, di prodotti semi-lavorati, beni intermedi e prodotti finiti intesi nelle attività di finissaggio, assemblaggio e di controllo e governo della filiera. Inoltre, alcuni paesi ex-industriali in senso tradizionale, resistono alla crisi con le produzioni di eccellenza che riguardano sia

---

\* Presidente della SVIMEZ.

beni che servizi. Da questo punto di vista il PIL italiano potrebbe risultare diversamente costruito nei suoi saldi contabili con impatti sul bilancio statale in chiave globale.

### *Crisi e prospettive*

Punto di avvio è la considerazione della collocazione fisica dell'Italia e del suo Mezzogiorno: il Mediterraneo. Un posizionamento privilegiato per le opportunità oggi presenti e che consentirebbero in prospettiva sviluppi significativi su una molteplicità di piani. Con riferimento ai nodi da sciogliere il riferimento è la nostra dipendenza energetica, i problemi stringenti della sostenibilità ambientale, quello della valorizzazione del patrimonio culturale e – alla base di tutto – il consolidamento della struttura dell'apparato manifatturiero attualmente soggetto ad un preoccupante ridimensionamento che, come evoca Confindustria, conduce a una vera e propria “desertificazione”.

Le criticità, a ben vedere, sono l'altra faccia della medaglia di altrettante opportunità che potranno essere colte e messe a patrimonio comune solo attrezzandosi a delineare un percorso di lungo termine da perseguire con chiarezza e determinazione.

Deve anzitutto essere metabolizzata la consapevolezza che nella sua attuale forma (per specializzazioni e per relazioni e rapporti di forza sui mercati globali) il modello consolidato del Sistema Italia conferma il limite oggettivo dell'insufficienza del suo “stato di natura” odierno rispetto al compito di far progredire un paese di 60 milioni di cittadini. D'altro lato, va metabolizzato il fatto che un discorso sul territorio – urbano, metropolitano, di aree interne e rurali – che prospetta oggi grandi problemi, offre la prospettiva di grandi opportunità per domani. Occorre dunque considerare tutti gli aspetti utili a formulare una strategia che può solo emergere dalla interconnessione della gestione di ogni singolo problema-opportunità.

In questa prospettiva la logistica che è qui, non accidentalmente, oggetto privilegiato di considerazione, rappresenta un fattore connettivo essenziale per un approccio strategico; essa fornisce, per così dire, una trama sulla quale tessere le singole azioni necessarie per la ripresa dello sviluppo. Guai a pensare che esse si coordinino da sole, e guai a pensare che si possano disegnare in astratto le connessioni tra

le azioni necessarie. Occorre invece conoscere a fondo ogni singola sfaccettatura dei nodi da sciogliere e approntare tutti gli strumenti adatti allo scopo.

In questo compito l'analisi del problema logistico guarda ai vincoli, agli strumenti, alle opportunità ed al *gap* tra reale e virtuale.

L'Autore si è mosso contribuendo a chiarire e dare contenuti e consistenza alle elaborazioni che da anni cerchiamo di sviluppare per dar corpo a una strategia di crescita. In tale quadro si iscrivono i riferimenti al tema delle energie rinnovabili, a quello della rigenerazione urbana declinato come *logistics and smart cities* che guarda alla prospettiva delle nuove città metropolitane. Il lavoro sviluppa un approccio non convenzionale (appunto la "rivoluzione") che si richiama ai concetti della cosiddetta logistica "a valore": servizi ad elevato valore aggiunto che supportano processi industriali secondo una logica di sviluppo territoriale coerente con il modello delle filiere territoriali logistiche (FTL). Un modello sviluppato da Forte che, analizzato nei dettagli e corredato di proposte operative, ha trovato spazio negli ultimi Rapporti sull'economia del Mezzogiorno.

Questi ambiti, chiamati *drivers* dello sviluppo, non sono etichette apposte a riflessioni disperate, ma mirano a connettere i diversi aspetti in una reciproca relazione contribuendo alla definizione effettiva di una strategia percorribile.

Il lavoro di Forte approfondisce in termini a volte anche provocatori, e certo sempre stimolanti, gli interventi di politica di sviluppo regionale basati su iniziative di logistica economica capaci di sollecitare, di avvicinare e mobilitare, tramite i porti e i retro porti, le funzioni produttive diffuse in territori ed in Stati diversi. L'analisi è particolarmente attenta alle attività di logistica "a valore". La filiera territoriale che è sovente al centro del discorso, rappresenta un fattore di radicamento e al contempo di fluidificazione delle potenzialità di accedere al mercato di specifici territori. Essa esclude la delocalizzazione produttiva delle attività ritenendo fondamentali i requisiti dell'identità dei prodotti di eccellenza negli ambiti geo-economici di riferimento. Essa prevede il solo trasferimento in ambiti retroportuali ed in apposite piattaforme delle funzioni logistiche così da contenere i costi che pesano non poco sul conto economico dei settori industriali interessati, quali ad esempio il controllo qualità, l'etichettamento, il confezionamento, il deposito il consolidamento dei flussi, ecc., fino

alla funzione vicina al *quasi-manufacturing* che si identifica nell'assemblaggio e che può interessare modelli IM-RIEM cioè importazioni via mare di materie prime e semilavorati e riesportazione via mare di prodotti finiti o intermedi ad ulteriore aggiunta di valore. Le indicazioni che ne derivano sono particolarmente stimolanti anche in considerazione delle dinamiche in atto – specie a livello della UE – e che condizionano sempre più i destini dei territori, specie di quelli più problematici come il nostro Mezzogiorno. Interferenze al momento tutt'altro che positive o neutrali e che addirittura, nel corso di questi ultimi venti anni, rappresentano fattori di discriminazione ai danni delle nostre regioni di convergenza.

#### *Il quadro europeo*

E' opportuno, a questo proposito un chiarimento ragionato sulla funzione di contesto, tutt'altro che secondario che la dimensione comunitaria svolge.

L'esperienza ormai più che decennale delle politiche regionali comunitarie mostra che mentre si riduce il divario tra i paesi più ricchi e quelli meno ricchi dell'UE permane il distacco dell'Italia ed in particolare del Mezzogiorno.

La crisi di competitività da oltre un decennio è una caratteristica dell'economia italiana: nel periodo 2001-2013 il divario nei tassi di crescita rispetto ai principali paesi europei è stato pari a oltre l'11%, essendo l'economia italiana cresciuta solo dell'1,6% rispetto al 14% di quella francese, al 14,3% di quella tedesca, al 21,2% di quella spagnola. Secondo valutazioni elaborate dalla SVIMEZ, nel 2012 il prodotto interno lordo è calato nel Mezzogiorno del -3,5%, approfondendo dello 0,6% la flessione già registrata l'anno precedente (-2,9%). Il calo è stato superiore di oltre un punto a quello rilevato nel resto del Paese (-2,1%).

E' il sesto anno consecutivo, dal 2007, che il tasso di crescita del PIL meridionale risulta negativo: il prodotto dell'area si è ridotto del -13,8%, quasi il doppio della flessione registrata nel Centro-Nord (-7,8%).

La flessione maggiore nelle Regioni del Sud risente di una fragilità strutturale del sistema delle imprese dovuta a un'accentuazione

di problemi tipici dell'industria italiana: ridotta dimensione, scarsa innovazione, limitata internazionalizzazione, che si trasformano in bassa produttività e limitata capacità competitiva.

Di conseguenza, il Mezzogiorno ha subito più del Centro-Nord le conseguenze della crisi, tradottasi in una riduzione molto più pesante dell'occupazione, e con prospettive di ripresa più lente e incerte.

Il confronto con le Regioni d'Europa è davvero impietoso e documenta che l'arretramento del Paese non interessa solo le regioni meridionali ma è imputabile anche a quelle del Centro-Nord. Tutte le Regioni "ricche", quali il Veneto, l'Emilia-Romagna, il Piemonte, la Liguria, la Toscana e la stessa Lombardia, hanno perso molte posizioni nella graduatoria europea già prima del 2007; una deriva che con la crisi si è ulteriormente accentuata.

Quanto poi alla specifica dinamica di convergenza tra le regioni in ritardo di sviluppo, come quelle meridionali, e quelle "core" dell'Europa a 15, essa è mancata. Un'analisi sull'Europa a 15 Paesi, basata sulla dinamica del prodotto misurata in PPA, mostra che nel periodo 2007-2010 la flessione cumulata dell'attività produttiva è risultata maggiore per l'insieme delle Regioni di Convergenza (-3,5%) rispetto a quelle della Competitività (-1,7%).

Nell'Europa a 27 i divari sono diminuiti fino al 2010, anno di ripresa ciclica, mentre nell'UE a 15 tali divari hanno continuato ad aumentare pressoché costantemente.

Queste divaricazioni si sono avvertite, in particolare nei paesi dualistici, dove esiste un forte divario regionale, come Germania e Italia: qui la flessione produttiva è stata maggiore nelle aree in ritardo di sviluppo, con un differenziale pari a quasi 5 punti percentuali in Germania (-4,3% contro + 0,5% del Paese) e più di uno e mezzo in Italia (-4,6% contro -2,9% del Paese). In Grecia e Spagna, Paesi con differenze regionali non così marcate come in Italia e Germania, sono invece le regioni Convergenza a soffrire di meno la crisi.

Le regioni del Mezzogiorno, tra le regioni Convergenza dell'Europa a 15, sono quelle dove si è verificata la più ampia caduta produttiva, peggiore dello 0,3% di quelle tedesche, dello 0,6 punti di quelle greche, dello 0,8% di quelle spagnole.

Di fronte a una crisi così lunga e severa, in Italia, la crisi ha messo a nudo forti difficoltà strutturali. Il venir meno dello strumento

del cambio per il recupero di competitività ha caricato l'onere dell'aggiustamento interamente sulla capacità di ridurre il costo del lavoro per unità di prodotto. Questo aggiustamento, ancor più di quello delle ragioni di scambio, è del tutto asimmetrico, e non equamente distribuito tra i paesi e, ovviamente, anche tra le regioni all'interno dei singoli paesi e la sua efficacia si mostra molto limitata.

Oltre alle difficoltà di recupero degli elevati divari tecnologici e infrastrutturali, le aree deboli come il Mezzogiorno, vedono depauperarsi i propri *asset* di capitale materiale e immateriale e le proprie risorse umane.

E' concreto il rischio di "desertificazione" industriale: al contempo il corto circuito prodotto dal congiunto collasso del mercato del lavoro, e dalla riduzione della domanda interna di consumi, rischia di innescare un avvistamento negativo dell'economia difficilmente controllabile che retroagisce progressivamente sul resto dell'economia nazionale. Appare perciò necessario un forte intervento, capace non solo di spezzare la spirale negativa in funzione di emergenza anticiclica, ma di porre le basi per una strategia di medio-lungo periodo di recupero della competitività e di rafforzamento dell'attività economica.

Cinque lunghi anni di crisi hanno anche dimostrato che all'ombra di un'austerità così praticata i mercati da soli non funzionano, né possiamo attendere ed affidarci a una pur auspicabile ripresa dell'economia europea.

Per uscire dalla recessione e tornare a crescere, accanto alle politiche di *welfare*, va attivata un'azione coerente a un disegno di rilancio dello sviluppo.

Il filo rosso di questa strategia deve essere una politica industriale attiva, che punti innanzitutto al settore manifatturiero, che resta centrale, arrestando l'attuale degrado del sistema produttivo meridionale e riqualificandone il modello di specializzazione utile a contribuire all'economia nazionale secondo una logica "di sistema". Non ci si può illudere che, solo perseguendo l'austerità, alla quale sono improntate le manovre degli ultimi anni per il riequilibrio dei conti pubblici e la prospettiva di cospicui avanzi primari nei prossimi anni, si possa tornare a crescere.

Occorre, invece, ripristinare una responsabilità attiva dello Stato, non come pura entità di regolamentazione dei mercati. Esso deve tornare a svolgere un ruolo da regista, in grado di indicare e perseguire una strategia di crescita così come, peraltro, avviene nelle principali economie del mondo.

Ma per fare il regista occorre avere strumenti ed autorità. Nel nostro caso gli strumenti sono deboli (politiche fiscali quasi impossibili) né sono chiari gli obiettivi. Si indugia a prospettare liberalizzazioni, privatizzazioni che, se potranno avere utili “effetti contabili” rispetto all’assillo dei conti pubblici, certo non prospettano significativi effetti sullo sviluppo.

In questa necessaria ed urgente rivisitazione in chiave strategica di respiro nazionale, da declinare sui territori, la politica regionale di sviluppo e, più in generale, le politiche speciali, debbono fare da volano e non semplicemente aggiungersi. Senza una loro integrazione strategica, da sole esse non bastano, specialmente se continua a prevalere una miope frantumazione regionale nell’uso delle risorse. Occorre superare questa logica ghetizzante che, pretendendo di sovrapprendere alla soluzione degli squilibri territoriali, di fatto ha stralciato il tema del Mezzogiorno dall’Agenda di qualsiasi politica nazionale.

### *Le politiche regionali*

E’ utile trarre qualche insegnamento dall’esperienza: il principale è che sono aumentati i divari tra le regioni delle nazioni comprese nell’area euro e sono anche aumentati i divari di crescita, nel prodotto pro capite, tra le regioni dell’area euro e quelle dell’Unione Europea che non utilizzano la moneta unica.

E’ necessario che la politica regionale europea venga profondamente revisionata esplicitando e neutralizzando gli effetti distorsivi che la caratterizzano a causa della assoluta non ottimalità dell’area valutaria dell’euro. Una non ottimalità ben nota ma che non è per nulla contrastata; anzi essa viene potentemente accentuata dal “contesto” fiscale, salariale ed istituzionale delle regioni oggetto delle politiche di convergenza e coesione. Il confronto competitivo nel quale si traduce l’esito delle politiche sia di coesione che di conver-

genza avviene su un terreno (il contesto dell'UE) del tutto disomogeneo e falsato dal sistematico operare di fattori strutturali di penalizzazione (e simmetricamente di favore) per alcuni partecipanti rispetto ad altri. Va da sé che una pur sommaria analisi mette le "nostre" regioni fin dal 1998 nel novero di quelle penalizzate.

Per questo motivo, come pura salvaguardia, una fiscalità differenziata, opportunamente modulata a livello territoriale, è un correttivo necessario non tanto per attrarre investimenti dall'esterno dell'area, ma soprattutto per riguadagnare competitività, riducendo gli effetti strutturali distorsivi conseguenti per l'Italia nel suo complesso, e soprattutto per il Mezzogiorno, da questa gestione della non ottimalità valutaria dell'area euro.

La distorsione che da sempre caratterizza la politica regionale dell'Unione si è ulteriormente acuita con l'ingresso nell'Europa unita nel 2004 dei Paesi ex comunisti, in cui il livello di tassazione è molto più basso del nostro e il costo del lavoro ben più contenuto. Siamo al paradosso, addirittura, che – in qualche caso – Paesi che ancora hanno mantenuto le proprie valute nazionali non entrando nel club dell'euro, possono contare – sia pur limitatamente – sull'ulteriore leva competitiva offerta dalla svalutazione della propria moneta in aggiunta all'esorbitante vantaggio fiscale.

Siamo in presenza di una sistematica distorsione della concorrenza ed è inspiegabile che non se ne parli e che addirittura, sotto l'egida delle politiche di convergenza, nostre risorse nazionali a finanziamento del bilancio comunitario siano assegnate in via prioritaria a questi Paesi.

Di fronte alla persistenza ormai di lungo periodo di tali fattori di squilibrio, le possibili risposte di un'economia debole come quella meridionale non possono che essere quelle ben evidenziate in letteratura: o una massiccia ripresa dei processi migratori, peraltro già ampiamente praticata e comunque assolutamente non auspicabile, o una forte compressione salariale. Le fantomatiche svalutazioni interne perseguite dalle molteplici riforme del mercato del lavoro: strada ampiamente percorsa, non solo nel Mezzogiorno e del tutto non risolutiva per i differenziali (ancora, ma fino a quando?) troppo ampi con le retribuzioni medie dei paesi concorrenti dell'Est europeo. O, ed è l'ultima possibilità, con l'apporto di significativi, ed oggi sempre più

improbabili, flussi di trasferimenti pubblici, compensativi del “doppio danno” valutario e fiscale.

Perciò la SVIMEZ propone un profondo cambiamento di linea su questo punto da parte soprattutto dell’Unione Europea. Ci si augura che si pongano limiti precisi ai “privilegi” oggi in essere e, intanto, che al più presto sia avviata una politica di sviluppo europea che riassorba il problema rendendo, via via obsoleta questa frustrante guerra tra poveri attraverso l’avvio di una politica attiva soprattutto in campo infrastrutturale, da finanziare attraverso un debito pubblico dell’Unione finalizzato allo sviluppo.

Una riflessione si impone sulla ragione della tardiva emersione (o più correttamente della travagliata acquisizione del “diritto di cittadinanza”) del tema della non ottimalità dell’area Euro ai fini di considerare costi e benefici sia dei Paesi partecipanti all’Unione Monetaria che, in generale, all’Unione. Come detto, e per quel che riguarda l’Italia, dal 1998 il tema è stato esorcizzato con una retorica davvero poco utile a far fronte alle considerazioni di buon senso che, con immediata evidenza, chiedevano invece seria considerazione.

Nel caso italiano retorica e minimalismo sono stati massimi ed hanno di fatto contribuito a costruire la barocca impalcatura burocratica che ha prodotto la ghattizzazione del tema del dualismo. Le reiterate “agende”, la filosofia predicata dei fondi strutturali hanno dato una veste a una politica di sviluppo (di per sé estremamente debole e contraddittoria) senza mai porre i temi di fondo. Ad aggravare gli effetti di questa negligenza sta il fatto che la vicenda italiana merita ben più attenzione in virtù del dualismo storico che faceva con tutta evidenza dell’Italia stessa un’area non ottimale e che quindi, per facile deduzione logica, rendeva per il Sud la non ottimalità del passaggio all’euro uno svantaggio di grado esponenziale, nettamente superiore che al Nord.

E’ tempo di prendere atto del peso e del costo sociale oltre che economico di questo dato strutturale reso più grave dal fatto che esso si è realizzato in parallelo ad un sostanziale disimpegno delle politiche nazionali. La cosiddetta Nuova Programmazione, avviata nel 1998, non certo casualmente raccordata all’Agenda 2000, ha consolidato, anziché rimuovere, freni e impedimenti allo sviluppo. Molti di quei fattori continuamente e pedantemente indicati come cause del persistente problema meridionale, sono non disgiunti ma anzi ali-

mentati e fertilizzati dal persistere di un vincolo strutturale operativo da quindici anni e accuratamente trascurato.

Quanto strutturali siano le conseguenze è, parzialmente, reso evidente dalla mobilità del fattore lavoro che, dal 2001 ad oggi, ha segnato un saldo netto di oltre 600.000 emigrati, dal progressivo inaridirsi dell'accumulazione, dalla evidenza di un quadro che mentre vede aggravarsi la necessità del canonico correttivo di trasferimenti compensativi, deve registrare invece una loro seria riduzione.

### *Una politica industriale attiva*

Da venti anni la gestione dell'economia in Italia è sempre più orientata a forme di controllo macroeconomico indirizzato al conseguimento di obiettivi di finanza pubblica, teorizzando (strumentalmente alla messa al bando delle politiche industriali e più in generale di sviluppo e di intervento strutturale) l'inopportunità che lo Stato potesse concorrere da protagonista attivo alla definizione di linee generali di evoluzione dell'economia la cui definizione viene invece lasciata all'operare di un mercato nell'assunto aprioristico che esso agisca più efficientemente della non affidabile "mano pubblica" chiamata invece a regolare i processi.

I disastrosi esiti della "austerità espansiva", degna conclusione di anni di liberalizzazioni, privatizzazioni e svalutazioni interne, hanno messo a nudo che così non è ed hanno evidenziato impietosamente le debolezze strutturali cumulate in venti anni di assenza di politica industriale.

Più laicamente, e non da ieri, la Commissione Europea ha invece definito una propria strategia di sviluppo dell'Unione, assegnando precisi obiettivi ai singoli Paesi, oggi noti come punti qualificanti della strategia 20-20-20. Temi cruciali sono la sostenibilità ambientale, lo sviluppo delle fonti di energia rinnovabile ed un rilancio della politica industriale tesa a conseguire l'ambizioso obiettivo di portare, entro il 2020, il peso relativo del settore manifatturiero sul PIL europeo, dall'attuale 15,6% del 2011 al 20%. Quest'ultimo obiettivo rappresenta la più clamorosa smentita della messa al bando della politica industriale teorizzata e perseguita in Italia proprio negli ultimi venti anni. Il che impone qualche considerazione perché di

fatto il perseguimento di questo obiettivo strategico condiziona fortemente la gestione delle risorse nazionali e – in prospettiva – le linee delle politiche regionali che daranno corpo all’Agenda 2014-2020.

Gli strumenti di politica industriale prevalenti negli ultimi anni in alcuni paesi più avanzati, quali la Germania, la Francia, il Regno Unito e gli Stati Uniti, presentano un quadro con significativi tratti comuni. Si riscontrano orientamenti e interventi volti non solo al rafforzamento delle PMI, della ricerca e dell’innovazione, dell’internazionalizzazione, e allo sviluppo di tecnologie chiave nei settori *medium* e *high-tech*, ma anche la difesa di settori strategici concentrati in impianti di grandi dimensioni. Queste finalità sono presidiate con dotazioni finanziarie cospicue. Ma quello che più differenzia i paesi considerati dall’Italia è che, anche al di là dei singoli interventi e delle risorse finanziarie messe in campo, non ci sono timidezze nell’intervenire nel mercato, assumendo il controllo di importanti società private, disegnando nuovi piani industriali, creando banche pubbliche e istituti di ricerca e di trasferimento tecnologico, in tutti i casi assumendosi rischi che il settore privato non è in grado di assorbire.

Al contrario, la pressoché totale sospensione dell’intero sistema delle agevolazioni ha privato le imprese italiane di un importante sostegno in una fase economica particolarmente difficile. Ne hanno sofferto prima di tutto quelle di minori dimensioni, maggiormente presenti nel Mezzogiorno ma anche molte imprese di media e grande dimensione. La politica industriale, invece, può e deve avere un ruolo importante nel contribuire alla ripresa della crescita economica, con particolare attenzione al Sud, puntando qui a far crescere non solo il prodotto manifatturiero ma anche il suo *local content*, così da avviare una fisiologica riduzione della dipendenza meridionale che va riqualficata dalla attuale “patologia” ad una forte “fisiologia”.

Sulla identificazione dei principali problemi strutturali che caratterizzano il sistema produttivo italiano e quindi degli obiettivi prioritari che dovrebbero guidare l’azione della politica industriale nel medio-lungo termine, c’è ormai largo consenso: l’innalzamento delle dimensioni medie d’impresa; il rafforzamento della ricerca, dell’innovazione e del trasferimento tecnologico; l’aumento del grado di apertura verso l’estero e il rilancio delle politiche di attrazione; la riqualficazione del modello di specializzazione produttiva; la ri-

duzione del grado di fragilità finanziaria, che rende più difficile l'accesso al credito.

*Energia, rigenerazione urbana, città, territori*

Nei suoi Rapporti, la SVIMEZ indica da anni potenziali *drivers* dello sviluppo tra i quali la logistica occupa un ruolo centrale quale fattore di connessione con lo sviluppo degli altri *drivers*. Prima di concentrare l'analisi sulla tematica oggetto della "rivoluzione" prospettata da Ennio Forte, un riferimento alle "opportunità" offerte dagli altri caposaldi della strategia è necessario.

In prima linea è il tema energia che rappresenta un aspetto cruciale per sostenere la competitività delle imprese. In questo ambito si ritiene che il Mezzogiorno sia "La Mecca" delle energie rinnovabili, di quelle fossili e – per connessione – della *green economy*. Un massiccio impegno per lo sviluppo delle fonti energetiche, sia fossili che rinnovabili, rappresenta un prioritario interesse nazionale. La concreta prospettiva di ridurre il tasso di dipendenza nazionale, oggi pari all'84% a fronte di una media UE del 55%, consentirebbe recuperi di competitività delle imprese italiane, che pagano prezzi dell'energia elettrica più elevati di oltre il 30% rispetto ai *competitors* europei. Sia per le fonti fossili, che per quelle rinnovabili di cui è ricco il Sud non sono più dilazionabili scelte precise di *policy*, a partire dalla necessità, dopo l'abbandono del nucleare, di una strategia che faccia della politica energetica una parte integrante della politica industriale.

E' possibile sviluppare una pluralità di approcci, a partire da quello che concerne l'uso delle fonti tradizionali (problema particolarmente rilevante in Basilicata, ma non solo) ed il connesso tema dello sviluppo di metodologie e approcci gestionali alla salvaguardia ambientale che superi l'attuale presenza, molto "estranea" più che esterna, delle compagnie petrolifere concessionarie. Si può conseguire una diversa integrazione tra attività produttive così peculiari e sensibili con ricadute positive sul territorio.

Sul terreno delle energie rinnovabili un approccio innovativo va orientato – per così dire – a forniture "a Km 0". Si rende necessaria una regolazione diversa da quella fin qui sperimentata che favori-

sca uno spontaneismo individuale molto incentivato dalla prospettiva di lucrare una rendita. E' da normare in forme più coerenti e funzionali a obiettivi di sistema ed in modo socialmente organizzato la produzione, gestione e valorizzazione delle enormi potenzialità di risorse energetiche rinnovabili.

Sviluppare questa ottica, nel comparto delle fonti di energia rinnovabili (*in primis* il solare ma ancor di più la finora inesistente geotermia), potrà dar vita ad efficienti produttori (*profit*) di *beni comuni* da sviluppare e salvaguardare con cura.

Intervenire nei “disastri” metropolitani di Napoli o Palermo, ad esempio, promuovendo lo sviluppo delle energie rinnovabili anche per il solo riscaldamento e condizionamento, con un’ottica di sistema e non dell’atomistico fai da te incentivato e sussidiato, vorrebbe dire porre le fondamenta per realizzare vaste aree metropolitane “*carbon free*”.

L’effetto indotto dallo sviluppo di questa “visione” è un riorientamento verso Sud delle convenienze produttive mettendo in campo concretamente la novità di un vantaggio competitivo a parziale compensazione delle molteplici, ben note diseconomie esterne. Un simile fattore di vantaggio andrebbe a sommarsi a quello logistico, l’altro terreno ancora inesplorato e, come è di seguito esaurientemente argomentato, decisivo per l’intero sistema nazionale e sul quale il governo dei fondi europei dovrebbe concentrarsi allo spasimo.

Un secondo terreno privilegiato ed essenziale per sviluppare le politiche di sostenibilità energetica ed ambientale ora richiamate è la “nuova frontiera” della rigenerazione urbana. Con essa si prospettano strategie integrate e misure volte, contestualmente: alla riqualificazione edilizia ed ambientale, alla rigenerazione del tessuto sociale e produttivo urbano, al perseguimento di un sistema urbano più vivibile e inclusivo. Una rigenerazione che deve avvenire senza sacrificare ma anzi valorizzando quei caratteri peculiari delle città mediterranee legati alla presenza di valori storici e culturali che ne costituiscono un fattore di attrattività e un valore identitario irrinunciabili.

In ambito comunitario, la Dichiarazione di Toledo nel 2010 ha sancito l’importanza strategica della “rigenerazione urbana integrata” ai fini di uno sviluppo intelligente, sostenibile e inclusivo.

Nell’attuale situazione di emergenza dell’economia italiana e del Mezzogiorno, la *rigenerazione urbana* si presta efficacemente

all'avvio di un "piano di pronto intervento", in grado di aprire già per l'oggi, anche grazie all'utilizzo dei consistenti residui della programmazione 2007-2013, nuove frontiere della crescita e occasioni di rafforzamento del tessuto economico e sociale delle città.

L'azione di "pronto intervento" va intesa come il primo passo di una strategia di medio periodo, volta a rigenerare l'ambiente e l'economia delle città del Mezzogiorno, oggi in grave crisi demografica e produttiva, restituendo ad esse quel ruolo di motore di innovazione e di sviluppo economico che le teorie economiche e le strategie europee, da Lisbona in poi, postulano come irrinunciabile.

Concentrarsi sulla rigenerazione significa puntare alla filiera della riqualificazione edilizia, che rappresenta uno dei settori a maggiore intensità di lavoro e con effetti più significativi per l'economia. L'applicazione dei modelli di analisi di impatto consente di evidenziare nel settore delle costruzioni il primo per capacità di attivazione sull'economia nazionale, quasi doppia rispetto a settori manifatturieri e, in ogni caso, superiore a settori generalmente considerati di grande impatto, quali il commercio, la riparazione di autoveicoli, alberghi e ristoranti, l'industria alimentare e delle bevande, i trasporti, l'intermediazione monetaria e finanziaria.

Nel 2012, gli investimenti nazionali nel settore delle costruzioni degli interventi di recupero hanno superato del doppio quelli di nuova realizzazione. Certo il dato è condizionato dalla crisi del settore che colpisce più intensamente le nuove realizzazioni, ma pur tenendo conto della distorsione si ha conferma di un andamento costante avviato nel 2000, che sposta sulla riqualificazione l'asse dell'edilizia.

Un altro aspetto rilevante della rigenerazione urbana riguarda l'integrazione di questo con il *driver* energia sia per la generazione che per l'efficienza energetica.

Secondo stime della Commissione europea, il settore delle costruzioni è il terzo per consumi energetici, dopo trasporti e industria, ed ha il più ampio margine di risparmio potenziale conseguibile: circa il 24%, contro il 21% del settore trasporti, il 17% del settore terziario, ed il 13% del settore industriale.

Non rappresenta quindi una nota positiva il fatto che in Italia, nel primo quinquennio di attuazione delle misure nazionali per il risparmio energetico, la distribuzione «a pioggia» degli incentivi per

le rinnovabili non abbia favorito interventi integrati, e limitato l'integrazione della misura di risparmio energetico nazionale con le politiche locali di riqualificazione e rigenerazione urbana. Una ragione in più per impostare questi *drivers* su obiettivi di sistema anziché continuare a privilegiare l'approccio "individualista".

Dopo un lungo periodo di "disinteresse" il tema della riqualificazione di interi parti di città e di aree metropolitane sta assumendo un ruolo centrale nell'ambito delle strategie nazionali, ma con risultati finora piuttosto deludenti, e particolarmente critici al Sud.

Un esempio paradigmatico di questi limiti è rappresentata dalla vicenda delle Zone Franche Urbane, che costituisce un tema di interesse per molte città del Mezzogiorno, anche per il loro carattere portuale e le potenzialità commerciali in prospettiva internazionale. A distanza di cinque anni l'intervento (avviato nel 2007) non ha ancora prodotto alcun risultato; anzi se ne sono perse le tracce, per inseguire nuove misure, come le «Zone a burocrazia zero», anche queste inattuatae.

Successivamente, nel corso del 2012, è stato avviato un "Piano nazionale per le Città" i cui caratteri (ridotta entità dei finanziamenti, attenzione incentrata sul finanziamento di opere, piuttosto che su una strategia complessiva di sviluppo) inducono a classificare il provvedimento utile sotto il profilo anticongiunturale, ma non una svolta nelle politiche nazionali per le città.

Nel complesso, proprio sul terreno delle azioni per la rigenerazione urbana il Mezzogiorno, non ricopre un ruolo di primo piano denotando, a fronte di urgenze e particolarmente forti carenze di *governance* a livello politico e amministrativo. In generale per le politiche urbane, il Sud sconta un carente raccordo tra politiche di coesione e politiche nazionali, scarsa efficienza, nel raccordo con i territori, dei meccanismi di finanziamento governati dalle Regioni, e ritardi e limiti delle Amministrazioni locali.

### *Logistica e Mediterraneo*

Il tema della logistica rappresenta uno di quei nodi da sciogliere per realizzare una realistica prospettiva di rilancio dello sviluppo. E ciò perchè assieme ad energia ed al potenziale di un innovativo go-

verno del territorio l'opportunità che essa offre è quella assolutamente più rilevante. Il Mezzogiorno si candida infatti a svolgere un ruolo centrale nel Mediterraneo in particolare come territorio snodo dal punto di vista logistico tra traffici marittimi asiatici, nord-africani ed europei (dal nord Africa al Medio Oriente e, oltre Suez, fino ai paesi del Golfo e quindi l'Asia). Con riferimento al traffico e alle linee di trasporto marittimo del Mediterraneo, i porti meridionali si trovano, infatti, all'incrocio dei due corridoi longitudinali in direzione nord-sud Adriatico e Tirrenico con il corridoio trasversale Mediterraneo Sud che va da Suez all'Atlantico.

L'“economia del mare”, settore strategico che vede prevalere in Italia gli armatori del Mezzogiorno, dovrebbe costituire la parte principale della pianificazione dei trasporti e della logistica in Italia, laddove alcune riforme settoriali sono indispensabili e attese da anni.

L'*outsourcing*, la rilocalizzazione, la riduzione delle scorte e le consegne *just in time* hanno reso l'industria particolarmente dipendente da un sistema di trasporti affidabile a livello globale. In risposta ad un ambiente di mercato in mutazione, la maggior parte delle grandi società di trasporto e spedizione sta espandendo la proprie attività dai servizi di trasporto intermodali e di immagazzinamento ad attività a elevato valore aggiunto, come il confezionamento, la logistica terzariata (*contract logistics*) e i servizi ICT. Questa integrazione verticale e orizzontale è stata spesso ottenuta grazie a fusioni e acquisizioni.

In questo quadro, il Mezzogiorno presenta caratteristiche tali da offrire agli operatori di logistica globale ottimali condizioni di localizzazione sia per catene logistiche che vedono nel mercato europeo la loro destinazione (consumo), sia catene logistiche basate su prodotti “in transito” produttivo e/o distributivo ed, inoltre, per catene logistiche finalizzate all'esportazione dei prodotti di eccellenza del Mezzogiorno appartenenti ad alcune specifiche filiere fortemente orientate all'export che hanno retto anche durante il ciclo economico negativo degli ultimi anni (agroalimentare, aerospaziale, meccatronica, ecc.).

In un momento come quello attuale, infatti, nel quale l'economia reale italiana stenta a superare una fase di recessione anche a causa della riduzione dello sbocco di mercato delle produzioni manifatturiere e dei servizi sul mercato interno, appare quanto

mai necessario dar vita alla “rivoluzione logistica” del sistema produttivo basata sull’incentivazione dei fattori di sviluppo sui mercati internazionali. E’ questo il “cuore” dell’analisi e della proposta elaborata nel volume di Ennio Forte che ben volentieri, per il rilievo strategico che assume nel quadro di una rinnovata strategia di sviluppo, la SVIMEZ inserisce nella propria collana di Quaderni,

Per il decollo di questa “rivoluzione”, misure d’incentivazione e di sostegno da parte del decisore pubblico andrebbero attentamente studiate e valutate in attuazione di specifiche politiche di stimolo fiscale, contributivo e di semplificazione amministrativa. Misure orientate allo sviluppo nel Mezzogiorno di attività facenti parte di catene o filiere logistiche “del valore” (*value-chain*) composte da reti di imprese multi localizzate per la produzione integrata in senso orizzontale – imprese appartenenti alla stessa fase o stadio della catena del valore – ed in senso verticale, cioè imprese appartenenti a fasi o stadi diversi della catena del valore.

In questa ottica il rilancio economico del Mezzogiorno dovrà passare attraverso un’interpretazione più dinamica delle condizioni di posizionamento strategico all’interno di *network* di eccellenza per l’interscambio commerciale a livello mondiale. La maggiore apertura dei mercati per le produzioni meridionali e la possibilità del territorio di offrire servizi logistici ad elevato valore aggiunto per i mercati di produzione e consumo dell’area mediterranea, rappresentano una concreta realtà da sfruttare per catturare e trattenere valore all’interno del sistema economico regionale per un virtuoso processo di sviluppo endogeno.

La Filiera Territoriale Logistica (FTL) – configurazione delineata dalla SVIMEZ nel quadro delle analisi che essa ha condotto sui possibili sviluppi della logistica nel Mezzogiorno a supporto del Piano Nazionale della Logistica e delle Linee Guida del Piano Generale Mobilità del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti – è identificabile in: *“una rete di imprese, soggetti ed attività economiche appartenenti ad una determinata area vasta, verticalmente legate e connesse da funzioni logistiche avanzate materiali ed immateriali, avente come obiettivo prioritario l’esportazione, prevalentemente via mare, di produzioni di eccellenza e la importazione e lavorazione a valore di parti e beni intermedi per la successiva riesportazione di prodotti finiti”* .

A livello delle “Aree Vaste” in cui sono presenti specializzazioni produttive, inoltre, l’innovazione di processo nelle filiere del Mezzogiorno, in particolare quelle agroalimentari, unita alla consapevolezza di quanto sia necessario conservare e tutelare le conoscenze “tradizionali”, gli aspetti socio-culturali e la valorizzazione delle produzioni tipiche dei diversi territori, costituiscono un elemento fondamentale per consolidare e rafforzare la posizione di *leadership* a livello internazionale in campo agroalimentare. Le prospettive di crescita del sistema agroalimentare italiano, infatti, dipendono anche da un continuo processo di aggiustamento dell’allocazione dei fattori produttivi e delle produzioni ai fini del mantenimento di adeguati livelli di produttività e competitività sui mercati internazionali. L’export di prodotti agroalimentari italiani continua a crescere e nel 2012 ha raggiunto il record di sempre in valore: oltre 31 miliardi di euro.

La filiera logistica pertanto richiede la razionalizzazione dei flussi, nonché la diffusione e la gestione delle piattaforme logistiche “di filiera”, intese come aree in cui non solo transitano le merci in funzione dell’organizzazione della distribuzione, ma anche aree in cui possono essere svolte attività che incrementano il valore della merce, dei centri di distribuzione e la loro riorganizzazione attorno a nodi intermodali e poli logistici specializzati trasformandoli in aree a forte concentrazione dell’offerta a vocazione “quasi-manifatturiera”.

Con riferimento al settore agroalimentare si può citare l’esperienza di Eataly, attività di distribuzione e ristorazione agroalimentare, basata principalmente sulla logistica che coinvolge diversi attori delle filiere agroalimentari che è un buon esempio di presenza compatibile del *made in Italy* nel mondo.

Secondo una ricognizione delle funzioni e delle caratteristiche economico-territoriali effettuata nei suoi studi dalla SVIMEZ, si possono citare alcune Aree Vaste del Mezzogiorno che mostrano notevoli potenziali di sviluppo attraverso la loro trasformazione in Filiere Territoriali Logistiche con funzione prevalente di valorizzazione di produzioni di eccellenza, come l’area vasta Sarnese-Torrese-Stabiese e l’area vasta Catanese (Sicilia orientale). Tali Aree Vaste sono accumulate dalla presenza di alcuni importanti potenziali di sviluppo che possono essere oggetto di specifiche politiche di intervento al fine di migliorare le prestazioni logistiche complessive del territorio,

ovvero: la presenza di porti commerciali (anche minori ma non congestionati), di aree retroportuali industriali dismesse e di *inland terminal*; la sufficiente dotazione infrastrutturale di trasporto multimodale terrestre; la buona accessibilità interna e possibilità di inserimento in reti di trasporto internazionale, principalmente marittime; la presenza di filiere produttive di eccellenza orientate all'esportazione; la possibilità di fruire di agevolazioni speciali ed incentivi per l'insediamento di attività logistiche (Zone Franche, Fondi strutturali europei, Contratti di Sviluppo e di Rete, Progetti di filiera, ecc.); l'esistenza di contesti deindustrializzati da riqualificare (aree dismesse) in senso produttivo per incrementare l'occupazione.

Nel Mezzogiorno mancano strategie di sviluppo basate su piattaforme logistiche di filiera nelle quali offrire servizi completi di cui necessitano le attività produttive e distributive per incrementare l'export sul mercato globale. La filiera territoriale logistica, mettendo a fattor comune fasi di processi produttivi e servizi logistici a valore in ambiti territoriali retroportuali, "funzionalizzati" ed "idoneizzati" coinvolgendo direttamente gli attori con capitale di rischio, si propone di colmare tale deficit strutturale del sistema logistico del Mezzogiorno che rappresenta un forte elemento di limitazione delle potenzialità di sviluppo economico internazionale nei settori di eccellenza delle produzioni meridionali. Tali filiere di attività manifatturiere e dei servizi, integrate in un processo logistico che conferisce valore alle produzioni locali, dovrebbero essere in grado di "produttivizzare" i territori dell'Italia meridionale che già dispongono di porti commerciali, spazi retroportuali ed attività economiche ma che sono caratterizzati dal debole orientamento all'export.

Tra gli interventi strutturali possono individuarsi a tal fine: le connessioni multimodali di "ultimo miglio" e per la connessione interna alle Aree Vaste stesse ed ai grandi corridoi transeuropei; gli assi logistici dedicati nelle aree urbane più congestionate, il recupero e la "idoneizzazione" di aree industriali dismesse. Il riuso delle aree produttive dismesse consente non solo di restituire agli usi urbani porzioni significative del territorio urbanizzato, ma di farle concorrere alla realizzazione di nodi ambientali e corridoi "verdi" urbani di interscambio che concorrono alla realizzazione del più articolato sistema logistico-transportistico.

Attenzione strategica, inoltre, va posta al legame fra infrastrutture e servizi a supporto dei policentrici e dispersi geograficamente centri di localizzazione mondiale dei fattori produttivi per creare aree produttive interstiziali tra bacini di produzione e di consumo di notevole consistenza e dimensione che possano assicurare flussi tali da generare economie di scala efficienti. Al riguardo un ruolo centrale può essere svolto dalle Zone Economiche Speciali (ZES), aree prevalentemente caratterizzate dalla presenza di un porto e di un'area retroportuale all'interno di una nazione in cui sono adottate specifiche leggi finanziarie ed economiche costruite con l'obiettivo di attrarre investitori stranieri con un trattamento di favore. Alcune delle ZES più estese si trovano in Cina, dove il governo ha avviato la creazione di tali aree dal 1980, ma ci sono esempi anche in Europa, ed in particolare in Olanda. Una ZES, in generale, dovrebbe garantire i seguenti vantaggi economici per le imprese che intendono operare: a) incentivi per la realizzazione degli investimenti iniziali; b) agevolazioni doganali; c) sospensione del pagamento di IVA e dazi e semplificazione procedure doganali; d) esenzioni fiscali (IRAP/IRES), o imposte sulle proprietà (Imu, Tarsu, ecc.); e) esenzioni o deroghe alla regolamentazione (contratti di lavoro, esenzione/riduzione degli oneri sociali sulle retribuzioni); f) disponibilità di terreni a canoni ridotti e utenze a tariffe agevolate. In gran parte dei casi sopra descritti, l'introduzione di agevolazioni specifiche non può essere liberamente decisa dai governi nazionali ma sono invece necessari provvedimenti ad hoc, per i quali potrebbe essere richiesta la notifica alla Commissione Europea per la verifica di coerenza con le normative comunitarie, in particolare con l'art. 87 del trattato istitutivo della Comunità Europea in materia di aiuti di Stato.

Nel Mezzogiorno, esistono le condizioni ideali per l'istituzione di Zona Economiche Speciali in diverse aree ma in particolare in regioni in cui sono situati porti di *transshipment*, come la Calabria (Gioia Tauro) o la Puglia (Taranto) e la Sicilia (Catania). In particolare, Gioia Tauro, porto dotato di grande disponibilità di aree retroportuali ha di recente avviato le procedure per l'istituzione di una Zona Economica Speciale.

*Logistica e vincolo delle infrastrutture di trasporto e comunicazione*

La condizione di fattibilità della rivoluzione logistica rinvia evidentemente ad un adeguato intervento infrastrutturale. Per queste, le politiche di coesione e sviluppo nel loro complesso, avrebbero dovuto presentare a consuntivo la realizzazione di gran parte degli impegni programmatici e di accelerazione della spesa, nel Mezzogiorno.

Invece, volge al termine un periodo di programmazione dei Fondi strutturali e della politica nazionale di coesione territoriale per il periodo 2007-2013 queste fanno registrare notevoli ritardi attuativi, derivanti in gran parte dagli interventi infrastrutturali in essa previsti nel Mezzogiorno. Una incisiva “riprogrammazione” si rende necessaria per evitare di perdere risorse significative di provenienza comunitaria e con esse le residue risorse del cofinanziamento nazionale del Fondo competitività e sviluppo, già erose da ampie riallocazioni verso interventi di natura diversa.

Sempre nel 2013 è stata avviata la preparazione del nuovo ciclo di programmazione 2014-2020, la cui impostazione è fortemente condizionata e orientata da indicazioni già da tempo elaborate dall’UE, concentrate soprattutto sul rilancio della competitività declinato nell’iniziativa *Europa 2020* e che presenta non poche criticità nella sua applicazione a livello nazionale, specie nel Mezzogiorno.

Nel 2012, per la prima volta, il Centro-Nord ha superato il Mezzogiorno in termini di importi complessivi delle opere ultimate. Nel Centro-Nord il sostanziale recupero nell’avanzamento progetti si è trasformato in un più elevato numero di nuove aperture di cantieri: nell’anno risultano in corso di realizzazione opere per un importo pari a più di 47 miliardi nel Nord e ad appena 5,7 miliardi nel Sud. Il futuro peraltro mostra come le distanze tra le due parti dovrebbero aggravarsi, poiché risultano, infatti, in fase progettuale opere per 32 miliardi al Nord contro appena 8 nel Mezzogiorno.

In assenza di una profonda ristrutturazione della spesa pubblica, sarà difficile sciogliere il vincolo del debito pubblico e recuperare risorse per investimenti. Un approccio coerente con le esigenze di promozione della crescita, quale quello della *golden rule*, cioè di esclusione strutturale della spesa per investimenti dalla disciplina di bilancio, stenta a trovare seguito, nonostante la sostenibilità formale

e sostanziale della sua applicazione sulla spesa per investimenti indotta dal livello comunitario (progetti TEN e dei Fondi strutturali).

Il livello comunitario incide e in misura non irrilevante sulla politica infrastrutturale nazionale; in merito è da notare che i nuovi progetti TEN disegnano una rete integrata europea nella quale larga parte del Mezzogiorno sembra destinata a giocare un ruolo secondario. In carenza di azioni tempestive che consolidino la posizione, il Mezzogiorno, e con esso l'Italia, rischia perdere l'opportunità offerta dalla attuale centralità mediterranea che potrà essere resa contendibile condizionando le grandi rotte in conseguenza dell'apertura del nuovo Canale di Panama e del gigantismo navale che ad esso si connette.

E' necessario, ora, uno sforzo per rendere possibili i miglioramenti nell'efficienza realizzativa e la strategia di rilancio degli investimenti. Azioni da attuare al più presto in maniera progressiva, ma in coerenza con una strategia di sviluppo di medio-lungo termine.

A proposito non è certo incoraggiante registrare che, accanto ai limiti posti dal livello comunitario, anche quello nazionale offre aspetti problematici di non poco conto. L'annuncio di un dimezzamento delle risorse nazionali a cofinanziamento, di fatto rappresenta un taglio di risorse per le politiche di sviluppo. E l'annunciata creazione di un "fondo vincolato" nel quale confluiranno le risorse così "risparmiate" e da destinare ai territori di destinazione originaria per interventi a "più lunga scadenza", suona come l'annuncio di una diluizione di quell'intervento che andrebbe invece rafforzato e concentrato per consolidare l'opzione mediterranea che il Mezzogiorno dovrebbe cogliere.

I rilevanti fabbisogni di investimento infrastrutturale non possono perciò certamente essere soddisfatti interamente dalla finanza pubblica, tanto più in situazioni di ristrettezze di bilancio e di crisi economiche difficili e complesse come l'attuale che sembrano il vero motivo della decisione di ridurre drasticamente il cofinanziamento. Orientarsi al coinvolgimento dei privati – con i vari strumenti disponibili, come il Partenariato Pubblico Privato (PPP), il *Project Financing* (PF) e altre forme più o meno strutturate di compartecipazione – è quindi determinante.

*Mezzogiorno e centralità del Mediterraneo; dal virtuale al reale*

Affinchè la sempre richiamata e quasi rituale celebrazione della ritrovata centralità del Mediterraneo non risulti un sempre più logoro slogan, è dunque urgente riempire di contenuti una ben identificata strategia. A tal fine è cruciale sostenere il progetto di connettere i *drivers* a sostegno di una logistica a valore e, in generale, al dispiegarsi della “rivoluzione logistica”. Questo prioritario interesse nazionale trova fisicamente il suo “cuore” nel Mezzogiorno. E’ quindi a questa prospettiva e a questa dimensione che occorre guardare nell’assegnare risorse e priorità. Queste individuano quattro ambiti settoriali di programmazione infrastrutturale: porti, aeroporti, interporti e ICT che dovrebbero concorrere alla definizione di una articolata “Agenda” di politica di coesione e sviluppo regionale per il periodo 2014-2020 superando un’ottica meramente regionale dando vita al “progetto italiano sul Mediterraneo”.

Per la *portualità* appare necessario puntare ad una pianificazione basata sulla specializzazione degli scali marittimi, sulla riduzione del numero delle Autorità portuali (e richiamandole ad un ruolo di solo regolatore) e sull’adozione di logiche concorrenziali all’interno dei porti. Sono aspetti che non hanno ancora trovato piena applicazione nelle proposte di riforma della legge-quadro sui porti in discussione nel Parlamento.

Per gli *aeroporti*, dopo lungo tempo, è stato adottato a inizio 2013 l’Atto di Indirizzo per la definizione del Piano Nazionale. L’individuazione di 31 scali di interesse nazionale e il trasferimento degli altri scali alla competenza regionale, che dovrà decidere sul loro utilizzo (a loro carico) oppure per la chiusura, stanno già producendo reazioni di tipo rivendicativo e campanilistico, tutte tese ad ampliare il numero degli scali di interesse nazionale.

Per gli *interporti*, il settore infrastrutturale più scadente a livello nazionale e quasi inesistente nel Mezzogiorno, si è fermi ad un testo unificato di riforma di due precedenti proposte di legge. Sarebbe opportuno riprendere gli aspetti positivi del testo unificato (soprattutto in termini di caratteristiche tecniche degli interporti e delle piattaforme intermodali) e definire regole di maggiore apertura al mercato, per favorire investimenti e gestioni privati, da affidare con procedure

di evidenza pubblica, evitando sprechi di risorse su progetti privi di sostenibilità logistica, specie nel Mezzogiorno.

Per l'*ICT*, la “frontiera infrastrutturale” del paese, soprattutto perché necessarie per innescare e sostenere processi di innovazione della società economica e civile il Mezzogiorno potrebbe sfruttare un’opportunità rilevante di cambiamento competitivo, dando continuità nell’Agenda 2014-2020 alle scelte già operate dall’Agenda Digitale Europea e Nazionale.

Agire in fretta per riavviare nel Mezzogiorno un processo di superamento della perifericità con i mercati esterni e delle sconnesioni del tessuto infrastrutturale interno rappresenta un impegno prioritario particolarmente gravoso, a causa del quasi trentennale arretramento delle dotazioni, degli adeguamenti strutturali e tecnologici delle infrastrutture di rete e puntuali nell’area meridionale.

Nell’immediato appare quanto mai urgente avviare il completamento del Corridoio Helsinki-La Valletta già Corridoio 1 Berlino–Palermo: ciò consentirebbe di ridurre significativamente la perifericità del Mezzogiorno e tenderebbe in una certa misura a riequilibrare i flussi di scambi nella direzione Nord-Sud dell’Europa rispetto all’attuale sbilanciamento lungo l’asse Est-Ovest. Un riequilibrio che porrebbe il Mezzogiorno al centro degli scambi geopolitici tra il Nord Europa e i paesi della sponda sud del Mediterraneo destinati a rappresentare la nuova frontiera dello sviluppo mondiale nei prossimi decenni.

Parimenti, avviare la progettazione dell’Alta Velocità nel Sud Tirreno e realizzare la linea AV/AC Napoli-Bari possono sicuramente costituire un importante, storico progresso nella messa in rete delle aree metropolitane del Sud e nella connettività dell’intera area. Ma ciò non basta, a 150 anni dall’Unità d’Italia si dovrebbe finalmente avviare un processo di rafforzamento e ammodernamento non solo delle direttrici già esistenti, ma anche di quelle più deboli, come la direttrice Adriatica e le reti interne della Sicilia e della Sardegna, e cominciare a tessere una più fitta rete di scambio trasversale tra le grandi realtà urbane e portuali del Sud e dell’Italia e dei tre mari, Tirreno, Jonio e Adriatico, ciascuno rivolto verso importanti quadranti del Mediterraneo a più elevata potenzialità di sviluppo.

## Premessa

Scopo del volume è di analizzare alcuni fenomeni della recente crisi in chiave di logistica economica per pervenire ad alcune proposte rivoluzionarie, capaci di riavviare l'economia italiana con strumenti nuovi per fronteggiare la crisi, in primis del mercato del lavoro. E' la via della produzione di servizi innovativi sulla scia di luminose esperienze estere, quella inglese, olandese e cinese in particolare.

L'interesse pubblico e privato per la logistica è notevole quale supporto alle politiche di sviluppo: una leva in più e diversa per uscire dalla recessione.

Il volume è dedicato ai decisori pubblici e privati che realmente intendono attivarsi per promuovere la rivoluzione logistica italiana attraverso:

- l'abolizione della cassa integrazione in deroga CIGD, che allo stato si ripercuote in modo distorsivo sulle entrate fiscali e sul mercato del lavoro a danno soprattutto dei giovani e dei disoccupati in genere;
- la creazione di un fondo di solidarietà per un salario garantito di transito verso un posto di lavoro stabile destinato ai giovani ai disoccupati e inoccupati nella fase di avviamento al lavoro e/o di riappropriazione di un posto di lavoro, anche attraverso pratiche formative credibili e funzionali;
- la riqualificazione urbana verso strutture e infrastrutture della logistica urbana e della *smart city*.

In particolare, per il Mezzogiorno d'Italia si potrebbe guardare all'Olanda come modello logistico e strategico di riferimento orientando i flussi a consolidare il ponte sud-sud in senso bidirezionale su Nord Africa, Mediterraneo e Medio Oriente.



## Introduzione

Negli ultimi trent'anni vi è stata una costante crescita del commercio internazionale e delle fasi trasportistico-logistiche connesse allo sviluppo dell'economia reale che ha acquisito carattere sempre più globale grazie, soprattutto, all'eliminazione delle barriere doganali, spesso di sapore neo protezionistico. Rilevante è il fatto che, a livello globale, la crescita del commercio internazionale, dalla fine degli anni '80 in poi, ha sostanzialmente superato quella della produzione. La forza trainante di questa crescita risiede senza dubbio anche nello sviluppo della logistica economica, nel comparto molto investigato della c.d. logistica a valore, quale motore dell'economia reale. Il dato più significativo in questo senso va ricercato nel rapporto tra il posizionamento di un Paese nelle graduatorie dell'indicatore di performance logistiche (LPI)<sup>1</sup> e la crescita di PIL quale espressione della ricchezza nazionale.

Da questo punto di vista l'Italia non ricopre una posizione rilevante: per l'LPI il 24esimo posto raggiunto nel 2013, unito al peggioramento in graduatoria rispetto alla valutazione del 2010, fornisce indicazioni precise sulle scarse potenzialità di uno sviluppo economico che non parta da uno sviluppo logistico e sulla mancanza di una cultura logistica diffusa e strutturata nella formazione scolastica e universitaria. Basta osservare il diffuso modello di *import-export*, modello culturale di comportamento, pertanto difficile da cambiare, orientato al *franco fabbrica* che si riflette tanto pesantemente sul saldo negativo, pari a circa 8 miliardi di euro nel 2013, della Bilancia dei Trasporti, voce ufficiale della Bilancia dei Pagamenti.

In tal modo gli operatori rinunciano al controllo del prezzo finale della filiera *traslog* (trasporti e logistiche), quale componente strategica del prezzo, che può raggiungere a volte fino al 70% del prezzo nel mercato finale.

Tuttavia questi dati contengono anche indicazioni utili circa le potenzialità di sviluppo logistico del Paese, nel senso che se ne po-

---

<sup>1</sup> Strumento elaborato dalla Banca Mondiale che consente di comparare, in griglie semplificate, molti dei dati utili per valutare la qualità del comparto logistica e trasporti di una Nazione.

trebbe migliorare la *performance* già solo meglio sfruttando i corridoi Sud-Sud (ossia tra il sud Italia, nord Africa, Turchia e Asia minore) e quelli Est-Est (ossia tra il Nord-Est Italia e il Nord-Est Europa), e il quadrante geoeconomico del sud-est, tramite l'ottimizzazione dei rapporti *hub&spoke* e di cabotaggio, di intermodalità e co-modalità nell'integrazione tra *Short e Deep Sea Shipping* (navigazione a breve e a lungo raggio).

Si potrebbe, ad esempio, immaginare una rete con il porto di Gioia Tauro come *transshipment hub* ed un sistema di *feeder services* a cascata poggiato sulla rete infrastrutturale esistente. In altri termini, potenziare l'asse portuale Tirrenico facente perno sul porto HUB di Gioia Tauro con l'arco Nord Adriatico facente perno sul *cluster* Ravenna, Venezia e, soprattutto, Trieste quale altro polo del modello logistico, nelle proiezioni dei flussi sud-sud ed est-est. In tale ottica si potrebbe riflettere sull'attualità del progetto della linea alta capacità-velocità Torino-Lione, anche di fronte al recente più debole interscambio Italia-Francia.

Oggi le maggiori opportunità informatiche nelle transazioni, l'efficienza continua dei modi di trasporto, il crescente aumento della capacità delle navi *full container* e la sempre più ampia standardizzazione dei processi manifatturieri, rendono possibile l'organizzazione su scala internazionale delle catene o filiere di produzione e fornitura, consentendo il passaggio della produzione da una dimensione "locale" ad una "globale" attraverso fornitori, distributori e dettaglianti fino ai consumatori finali: dal vecchio modello della grande impresa fordista, al centro di economie di agglomerazione e prossimità delle attività indotte, che caratterizzava altresì l'urbanistica della città industriale, alla città dei flussi che determina la localizzazione delle attività logistiche, provocando un diverso *zoning* nella crescita urbana.

Grazie all'affermarsi della globalizzazione, cioè di una nuova geografia dei flussi, nasce una nuova frontiera della produzione che poggia sul frazionamento e decentramento industriale. Questa nuova geografia della produzione e della distribuzione commerciale ridisegna i confini del mercato del lavoro, che appare più rigido rispetto alla delocalizzazione industriale e che provoca altresì emigrazione di cervelli dall'Italia verso l'Europa e resto del mondo.

Livelli spinti di globalizzazione nella migliore utilizzazione dei network, oltre all'affermarsi di nuove filiere attraverso la *Supply Chain Management* e lo sviluppo dell'*Information and Communication Technology* (ICT), hanno di fatto rimodellato gli schemi industriali e commerciali tradizionali della grande e media industria, a volte anche della piccola, e di conseguenza i flussi fisici di commercio e di fornitura e subfornitura industriale (semilavorati e beni intermedi).

La logistica economica studia soprattutto il governo e l'ottimizzazione dei flussi fisici (e dei connessi flussi informatici) attraverso servizi e infrastrutture dedicate, individuando percorsi e quantità ottimali dei flussi e coinvolgendo le scelte del *management* e della *governance* d'impresa, rivolte sempre più all'*outsourcing* nella produzione di beni e servizi, anche in termini di personalizzazione degli *output* in consegna, al fine di migliorare la qualità dei servizi di trasporto e logistici (servizi *traslog*). Ciò consente di ridurre il *total logistic cost* in sintonia con sub-funzioni obiettivo entro scale geo-territoriali "progettualmente" e "processualmente" definite, con evidenti ripercussioni sul sistema delle produzioni e degli scambi. La logistica economica rappresenta, dunque, una chiave di lettura del dinamismo della globalizzazione.

Ma logistica nella globalizzazione significa anche competizione tra *cluster* portuali quali sistemi di porti costieri funzionalmente connessi, alle diverse scale geoeconomiche, continentali e di bacino. Con riferimento alla competizione tra *cluster* portuali del *northern* (Rotterdam, Anversa, Le Havre, ecc.) e *southern range* (Gioia Tauro, Port Said, Tanger Med, ecc.), questa sembra aumentata con la crescita dei flussi commerciali interoceanici diretti ai mercati europei. In tale competizione si confrontano due modelli di trasporto diversi interessanti l'Europa: a) raggiungono il *cluster* portuale nordeuropeo, dopo Suez e Gibilterra, navi *full container* di grandi dimensioni provenienti dall'Estremo Oriente, con un prolungamento di itinerario che impone da 5 a 7 giorni in più di navigazione.

L'inoltro verso le destinazioni europee avviene poi in *discesa* dalle porte-porti *northern* con i modi terrestri di trasporto, incluse le idrovie. Nell'alternativa *southern range*, dopo Suez, i flussi si concentrano negli *hub transshipment port* intermediterranei per poi dirigersi, tramite i servizi marittimi *feeder*, cioè di alimentazione, ai porti di destinazione in una sincronizzazione tra circuito intermediterraneo

*feeder* e navi *pendolum mother*, dove naturalmente fa premio la logistica dei tempi. In tale quadro un ruolo importante assume lo SSS (*Short Sea Shipping*), offrendo scelte più flessibili di itinerario mare-gomma-ferro con tratta marittima dominante negli itinerari programmati.

Il modello eurocentrico, a tutt'oggi maggioritario nei flussi, si presenta più rigido nello scambio modale e sembra non essere in grado, quale offerta di infrastrutture e servizi, di fronteggiare l'impetuosa crescita della domanda di trasporto prevista già al 2020, a meno di ingenti investimenti nella dotazione infrastrutturale, laddove il modello intermediterraneo presenta maggiore flessibilità nelle scelte degli itinerari e appare potenzialmente vincente nelle quantità trasportate nel medio-lungo termine. Secondo alcune stime oggi siamo al 45% *southern* contro il 55% *northern*.

In tale scenario i due porti *Hub* italiani che mostrano un ruolo strategico sono Gioia Tauro e Trieste, il primo a supporto delle direttrici del nord Africa e del quadrante sud-est euroasiatico, oltre che dell'Italia e del centro Europa, il secondo rivolto al quadrante nord-est europeo e della stessa Europa centrale. Si evidenzia che questi due *Hub* dispongono di fondali e terminali idonei alle navi *very large*, oltre che di una rete connessa di *feeder services* e RO/RO per le successive destinazioni.

Da tale impostazione deriva uno spostamento del baricentro dei flussi che spinge verso un "ribaltamento", dal modello eurocentrico (espresso nelle politiche di corridoi e reti TEN-T proposte dall'UE, che impongono ingenti risorse e tempi lunghi) al modello intermediterraneo con un più ampio ricorso allo SSS nei servizi RO/RO, RO/PAX, *multi-purpose e feeder* per la realizzazione di itinerari plurimodali e comodalì, auspicati dalla stessa UE, che prevedono la tratta marittima *Short Sea* meglio integrabile rispetto ai modi di trasporto terrestri, ed altresì volta a meglio utilizzare la fitta rete dei porti commerciali euromediterranei.

# Capitolo I

## Crisi, globalizzazione, efficienza

### *1. La crisi della globalizzazione e il trasferimento delle produzioni*

La globalizzazione, ovvero l'abbattimento delle barriere commerciali, l'adozione di modelli di business basati su internet, i viaggi turistici e l'aumento esponenziale della mobilità del fattore lavoro ai diversi livelli qualitativi, hanno consentito all'industria dei trasporti e della logistica di crescere più della media degli altri settori, fino al punto in alcuni casi, che ogni singolo servizio di trasporto deve corrispondere alla qualità del servizio logistico richiesto all'interno di tecnologie generalizzate e innovative. Ciò rende il settore oltremodo competitivo e i fattori chiave di successo sono espressi nei tempi, costi e soddisfazione del cliente.

La globalizzazione, intesa anche come processo generato dalla liberalizzazione del commercio internazionale, dalla integrazione dei flussi merceologici e finanziari mondiali e dalla riorganizzazione spaziale della produzione, ha mosso un nuovo processo di divisione internazionale del lavoro, nel quale nessuno può sopravvivere guardando al proprio, solo mercato interno.

Tutti i paesi del mondo "già" industrializzato si confrontano ora con una competizione internazionale durissima ma ricca di opportunità. Si è passati da un'industria integrata a livello "nazionale", alla produzione frammentata a livello "internazionale". Oggi le imprese, anche a prescindere dalla loro dimensione, attraverso le loro filiali presenti in diversi paesi, si estendono su tutti i continenti e stringono accordi di cooperazione con altri soggetti, spesso concorrenti in altri territori nel presupposto che l'impresa moderna debba considerare il mondo come un unico mercato.

Nel nuovo panorama internazionale aumentano e rafforzano i contatti, gli accordi, le relazioni, gli scambi ed i rapporti di dipendenza e interdipendenza fra le diverse aree del pianeta, generando una pluralità di flussi, materiali e immateriali, che lo attraversano e avvolgono in un'immensa ragnatela. In tale quadro, si ridimensiona il

peso spazio-tempo, avvertito da sempre come ostacolo allo sviluppo industriale e commerciale.

Gli elementi di una *supply chain*<sup>1</sup> possono essere localizzati in luoghi distinti e distanti lungo reti coinvolgenti spazio, catene e mercati con proprie specificità. Il costo “generalizzato” di trasporto, includente il costo monetario del tempo, è parte del costo logistico totale e incide sempre più sulle scelte di localizzazione.

La riduzione dinamica dei costi di trasporto (la c.d. “banalizzazione” che provoca e genera storicamente la fine del protezionismo e dell’imperialismo, tramite lo sviluppo inarrestabile di una rete di servizi marittimi e aerei regolari di linea), rende possibili *supply chain globali* (filiera produttive e distributive) nelle quali fornitori e sub-fornitori di materie prime e semilavorati, prestatori di servizi di logistica a valore e clienti finali, sono localizzati, diffusi e presenti in tutti i Continenti, spesso con legami funzionali strettissimi.

La globalizzazione ha subito una forte accelerazione prevalentemente per due ragioni: a) la riduzione dei costi di trasporto dovuta alla diffusione planetaria del *container* e degli *standard* – unità di carico –, unitamente al ricorso generalizzato all’informatica (dietro a una nave *full container* si muovono moltissimi documenti) ridimensionando il peso geoeconomico della distanza con la rapidità e puntualità delle consegne; b) la liberalizzazione del commercio internazionale e la fine storica del protezionismo.

Tali fattori hanno contribuito all’espansione e integrazione dei processi economici e sociali, determinando spesso il superamento dei modelli di localizzazione delle attività per prodotti, processi e filiere: si è passati dal “come” produrre al “dove” produrre, ormai acquisito in special modo per i beni c.d. diffusi ad uso generale (elettrodomestici, abbigliamento, *automotive*, ecc), soprattutto nell’ottica di massimizzare i profitti delle imprese *new entry*, portandole a sfruttare le sole potenzialità *global*, in assenza di adeguamenti di sostegno al quadro socio culturale del mercato locale, così come pretendeva maggiore attenzione, da parte degli investitori privati e della gover-

---

<sup>1</sup> La *supply chain*, anche definita come catena del valore, costituisce l’insieme di tre o più aziende (attività) unite tra loro da rapporti di fornitura e di consegna dei beni e/o servizi che danno vita a flussi di merci, informazioni, documenti, denaro, ecc.

nance pubblica dei paesi di provenienza, l'adozione di adeguate politiche industriali volte a salvaguardare l'occupazione e gli impatti negativi macro derivanti dall'esodo dell'industria in una deriva inarrestabile per il mercato del lavoro.

In tal senso la "globalizzazione" dell'Impero Romano appare storicamente più luminosa diffondendo civiltà negli usi e costumi, oltre che nei consumi, e sembra avere poco insegnato alle Istituzioni sovranazionali. L'attuale modello *global* ha spinto alla crisi le economie reali dei paesi già industrializzati e sviluppati, sovrappo-ndogli la disastrosa economia finanziaria nei recenti e noti fatti e misfatti.

E cosa dire delle situazioni paradossali in cui si trovano gli stati e le organizzazioni sovranazionali, anche UE, che hanno sostenuto, addirittura con incentivi, l'esodo delle produzioni verso paesi *offshore*, consentendo agli investitori elevati profitti assimilabili a volte a quasi rendite, anche per gli effetti fiscali in evasione e/o elusione e sulla disoccupazione insopportabile, anche in assenza di misure *reshore* per il rientro parziale o totale delle filiere in Italia. Per ridurre il disastro sociale conseguente potrebbero eventualmente attivarsi in Italia misure di tipo neoprotezionistico, costringendo magari a un salario a tempo a carico dell'industria uscente per consentire al lavoratore disoccupato un reinserimento nel mercato del lavoro?

Non guardare agli impatti sul mercato interno del lavoro, pure in presenza di un elevato export, significa accettare che la Cassa Integrazione in Deroga, ad esempio, paradossalmente sostenga il frazionamento produttivo all'estero del *made in Italy*, lasciando solo a volte in Italia le sole finalizzazioni e all'estero la maggior parte delle fasi produttive dei prodotti semilavorati o finiti. A volte poi, addirittura profitti, salari e oneri fiscali restano nei paesi *offshore* abbandonando del tutto il paese d'origine.

## 2. I paesi emergenti e il caso cinese (trasporti e logistica)

La liberalizzazione del commercio internazionale ha favorito nuovi rapporti tra le economie dei paesi in via di sviluppo e quelle dei paesi più avanzati. Il ruolo dei costi di trasporto e le pratiche protezionistiche, documentate storicamente dal Del Viscovo, a causa

dell'assenza di porti nelle rotte internazionali, hanno comportato una sottoutilizzazione delle risorse. Il vantaggio comparato basato sui costi di produzione viene ridotto, se non vanificato dagli alti costi (servizi, infrastrutture, tecnologie e mezzi) di logistica e trasporti.

Consideriamo il caso di uno stesso bene prodotto a costi diversi ( $C_1$  e  $C_2$ ) in due paesi diversi ( $P_1$  e  $P_2$ ), tale che risulti  $C_1 < C_2$ . L'effetto sarà la generazione di un flusso da  $P_1$  a  $P_2$  con positivi effetti per entrambe le economie. Tuttavia, sebbene la teoria economica affermi l'esistenza di un vantaggio comparato e la possibilità di commercio tra i due paesi, il flusso potrebbe ridimensionarsi per effetto di un costo di trasporto ( $ct$ ) tanto elevato da far risultare  $C_1(1 + ct) > C_2$ . Di conseguenza, solo miglioramenti nei trasporti provocheranno la crescita attraverso aumenti dell'*export*.

È opportuno far riferimento al concetto di tasso logistico espressione dell'incidenza del valore della logistica sul valore del bene, quest'ultimo così composto:

- il valore totale della produzione comprensivo dei costi di funzionamento degli impianti, stipendi e salari, cioè dei costi di gestione ed esercizio;
- il valore degli immobili nei quali si realizza la produzione;
- il valore della logistica, a sua volta composto dal C.G.T.<sup>2</sup> (costo generalizzato di trasporto, ovvero costo monetario del trasporto più valore monetizzato del tempo) e dal costo delle attività ausiliarie (magazzinaggio, assemblaggio, controllo qualità, confezionamento, etichettatura, imballaggio, etc. ).

Un esempio viene dall'aumento esponenziale di prodotti a basso costo dalla Cina verso i mercati europei, spingendo la stessa e altri Paesi esportatori dell'Estremo Oriente ad aumentare gli investimenti in strutture logistiche (porti, retroporti e *distripark*) in loco per gestire e controllare la rete produttiva e distributiva internazionale, presupponendo che una logistica efficiente produce ricchezza sia nei paesi industrializzati che in quelli emergenti.

La Fig. 1 evidenzia come la ricchezza di due paesi risulti anche funzione dei costi logistici e di trasporto. In una situazione di partenza, il PIL dei paesi in via di sviluppo è più basso rispetto a quello dei

---

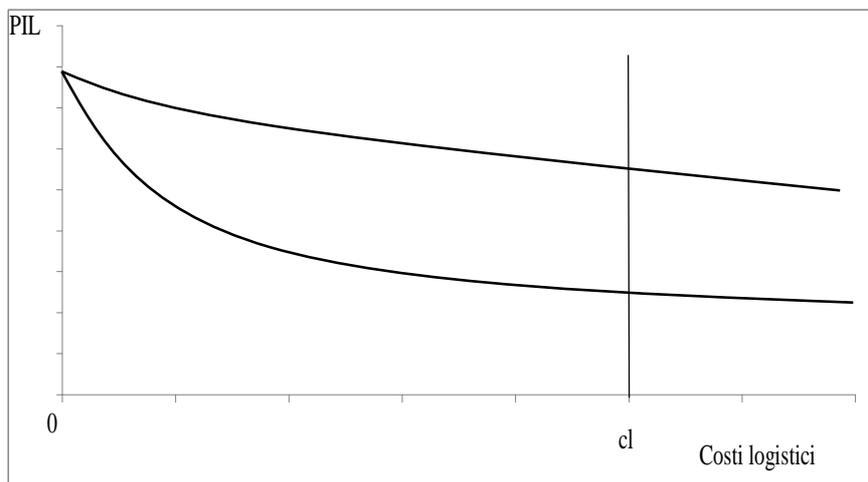
<sup>2</sup> Il costo generalizzato di trasporto comprende sia il costo monetario dello spostamento che il costo del tempo di viaggio.

paesi industrializzati. In presenza di un alto costo totale logistico non si avrà un modello di crescita parallela e i due Paesi tenderanno a non commerciare. L'abbassamento dei costi sotto il livello  $cl$  comporterà un aumento di PIL per entrambi i paesi, fino al raggiungimento di una tendenziale convergenza nel livello di benessere.

La globalizzazione richiede quindi innovazioni nella gestione dei processi logistici. In tal senso, la verticalizzazione delle imprese ha imposto la necessità di riaggregare, intorno ad operatori di logistica integrata conto terzi, fasi del ciclo di approvvigionamento-trasformazione-distribuzione, ampliando le possibilità di riposizionamento. Il riposizionamento può avvenire in nodi o aree già appositamente attrezzate con il concorso eventuale di capitale pubblico (interporti, centri merci e *distripark*) o in apposite piattaforme logistiche di settore, in genere private.

Inoltre, l'evoluzione delle tecniche che rendono minore il costo logistico, unitamente al basso costo del lavoro nelle diverse aree geografiche in via di sviluppo, favorisce maggiore libertà nelle strategie di decentramento industriale.

FIG. 1. Commercio internazionale e total cost logistico



In definitiva, i processi di terziarizzazione e delocalizzazione costituiscono un aspetto importante del trasferimento del benessere dai paesi ricchi ai paesi emergenti, e il decentramento produttivo è reso possibile per la consistenza dei mercati di sbocco e per il migliore utilizzo delle risorse.

Qualora un paese emergente decidesse di tendere verso il libero mercato adottando la cultura logistica su scala mondiale, potrebbe attrarre investimenti in grado di accelerarne lo sviluppo. Naturalmente ciò sarebbe possibile solo attraverso l'implementazione simultanea di reti trasportistiche e informatiche (vedi gli Emirati Arabi).

La creazione di una rete logistica, insieme a una politica di adeguamento infrastrutturale nell'accessibilità interna, consente ai paesi emergenti di conseguire una sicura crescita. Problemi di crescita innovativa interessano maggiormente i paesi industrializzati, i quali dovranno contare su nuove opportunità di mercato, recuperando un ruolo necessariamente diverso dai paesi emergenti, anch'essi comunque impegnati nel consolidamento dei propri mercati e delle proprie filiere.

La maggiore velocità di crescita riscontrabile nei paesi emergenti, che consente loro di realizzare un rapido recupero sui paesi avanzati, trova ragione in due aspetti principali: il primo riguarda gli investimenti in impianti e attrezzature che oramai hanno raggiunto nei paesi maturi una soglia di rendimenti decrescenti in più comparti merceologici, tali da consentire a volte livelli di reddito soddisfacenti, ma non in grado di garantire un effettivo processo di crescita, soprattutto con riferimento all'occupazione. Il secondo aspetto riguarda le nuove frontiere dell'economia della trazione, con navi e porti sempre più grandi, ecocompatibili e a minor consumo di carburante, tali da ridurre nei tempi le distanze tra diversi paesi e continenti. Le distanze non si misurano più in mesi ma in giorni, ore e minuti, e le comunicazioni sono prossime al tempo reale.

L'efficienza dei trasporti e l'offerta di servizi logistici avanzati provoca effetti moltiplicativi per la crescita economica dei paesi in rete rendendoli più accessibili nei rispettivi mercati oltre che vantaggiosi nelle comparazioni produttive. Inoltre, la codificazione delle produzioni e l'armonizzazione delle regole commerciali (vedi *Inco-terms*) e delle informazioni statistiche rendono più immediata la commercializzazione globale di beni e servizi.

L'affermazione, anche se graduale, di mercati globali unici per diversi beni, anche del settore agroalimentare, impone ai paesi in rete, inclusi quelli emergenti, di riorganizzare il territorio in modo da facilitare gli spostamenti (*last mile* nelle consegne) e orientarsi in termini di politiche di *governance* verso una gerarchia di nodi e archi nel senso dell'intermodalità e comodalità per facilitare gli scambi.

Con riferimento al Mezzogiorno d'Italia in particolare, una maggiore attenzione dei decisori pubblici e privati alla logistica economica, all'economia del mare, alla portualità e all'industria armatoriale e del trasporto in genere, porterebbe a un disegno di sviluppo basato, per le produzioni di eccellenza, sulle Filierere Territoriali Logistiche che la SVIMEZ ha proposto nelle sue recenti ricerche quale strumento di sviluppo di determinate aree vaste del Mezzogiorno.

Con riferimento al settore privato, si può citare l'esperienza di *Eataly*, attività di distribuzione e ristorazione agroalimentare basata sulla logistica che coinvolge diversi attori della filiera. Sembra un buon esempio di presenza compatibile del *made in Italy* nel mondo. Esattamente il contrario di quanto accade esportando tecnologie e macchinari nei paesi sottosviluppati per attivare processi produttivi in parte o in toto e godere di "quasi rendite" derivate dall'abbandono indolore dei lavoratori in Italia che risultano tramite la CIGD a carico della spesa pubblica.

Di fatto, allo stato, si esportano all'estero pezzi dell'economia reale (tecnologie e macchinari) lucrando sul basso costo del lavoro non qualificato *offshore* e lasciando altresì senza commesse le piccole imprese dell'indotto.

Questi problemi sembrano lontani dalle politiche industriali, anche a livello UE laddove, per la ripresa, è necessario rilanciare le esportazioni e tutelare maggiormente le produzioni d.o.c. Per l'inerzia della *governance* pubblica, invece, l'esodo di medie e grandi imprese si diffonde inesorabilmente. Tuttavia una leva di uscita dalla crisi viene proprio dalla logistica e dai trasporti, in specie quelli marittimi, che vedono prevalere il Mezzogiorno, in controtendenza rispetto agli altri settori industriali. Anche perché le imprese scelgono sempre più di produrre dove è possibile minimizzare i costi dei fattori, e le opportunità assolute per i paesi evoluti, oltre alle produzioni esclusive e a quelle non riproducibili, restano i servizi e i con-

nessi mercati logistici e della logistica a valore soprattutto per l'*export*<sup>3</sup>.

Su questo modello si sono mosse per tempo Inghilterra e Olanda, anche a scapito delle loro tradizionali manifatture (*automotive*), oggi *leader* nei commerci e nei servizi, ma anche Cina e Brasile, che hanno puntato su cultura e attività logistiche in consolidamento, appaiono in rapida ascesa. Con riferimento alla Cina, la globalizzazione ha contribuito alla nascita della nuova superpotenza, così stupefacente da minare gli equilibri dei paesi industrializzati.

La Cina rappresenta oggi la più grande piastra manifatturiera del mondo, soprattutto per i beni diffusi, e sta diventando anche il principale mercato a livello globale registrando una crescita senza precedenti e risultando un nuovo e potente *competitor*, ma anche un nuovo e immenso mercato di consumo. Partendo da una condizione di precarietà rurale, raggiunge il dominio economico grazie alla particolare attenzione alle delicate fasi in partenza delle attività logistico-transportistiche in termini infrastrutturali e alle condizioni di assoluta convenienza offerte agli investitori industriali esteri nei retroporti prossimi al mare e ai mercati interni.

La Cina in pochi decenni ha compiuto passi che il vecchio continente ha costruito in oltre due secoli: l'apertura verso l'esterno, la nascita del capitalismo e il riposizionamento dell'egemonia comunista sono stati passi obbligati per giungere all'economia socialista di mercato. La Cina imperiale ieri, non coinvolta dalla rivoluzione industriale, e la Cina comunista poi, chiusa e compressa nel mondo agricolo, ha cominciato l'industrializzazione alle soglie del ventunesimo secolo.

Il settore logistico cinese si presenta oggi in una fase iniziale ma, stimolato dalla crescita, costituisce un'ulteriore opportunità per gli investimenti esteri. Le produzioni cinesi aumenteranno in competitività se verranno ridotti i costi logistici.

L'intero settore della logistica cinese è in costante crescita. Nel 2006 valeva più di 59.7 trilioni di *yuan* (7.65 trilioni di dollari U.S.A.) soprattutto per la rapida crescita dei trasporti di prodotti industriali *home* e/o importati. La produzione industriale nel 2005 ha

---

<sup>3</sup> Giannola A., Imbriani C. (2003).

contribuito per 52 trilioni di *yuan* mentre l'*import* per 6.5 trilioni di *yuan*, con un aumento rispetto all'anno precedente rispettivamente del 16,4 e del 25.2%<sup>4</sup>.

La logistica merci (esclusa la logistica urbana) consente di ripartire il territorio cinese in tre immensi ambiti: Cina Orientale, Cina Centrale e Cina Occidentale. La zona sud-occidentale cresce annualmente del 30,6%, la centrale del 32,7% e l'orientale del 24%<sup>5</sup>. La zona nord-occidentale non è rappresentata nei tassi di crescita perché più arretrata e povera, dove la distribuzione delle merci risulta difficile soprattutto per mancanza di infrastrutture logistiche e di trasporto.

Lo sviluppo dei porti viceversa, e i connessi modelli di gestione, è stato il riferimento certo dei decisori centrali cinesi che hanno compreso in tempo utile che, per entrare nella rete globale, era indispensabile disporre di porti (oggi 165) e retroporti, così come l'Olanda negli anni settanta del 900. Questi fanno da interfaccia tra l'*import* e l'*export* col resto del mondo, e da volano per i mercati infra-asiatici, grazie soprattutto alle funzionali connessioni idroviarie.

Lo sforzo cinese per riadattare, costruire e ampliare i porti attrezzati alla gestione sia dei contenitori, sia delle rinfuse secche e liquide, è stato immenso e ben articolato, e condotto tenendo presente che porti e *terminal* per navi porta-container necessitano di un'organizzazione più complessa rispetto a quella dei *terminal* rinfusieri.

L'espansione dell'*import-export* cinese di merci containerizzate è stata tale perché supportata da politiche di sostegno per facilitare investimenti esteri nelle infrastrutture portuali e permettere una ampia cooperazione gestionale attraverso concessioni di lungo periodo con le compagnie di navigazione e i *terminal operator* esteri<sup>6</sup>.

Per comprendere la lungimiranza dell'operazione condotta dal governo cinese, basti pensare che dal 2006 la politica espansiva cinese è arrivata a consentire agli investitori esteri non solo di avere la maggioranza del capitale nelle società di logistica in *joint venture*,

---

<sup>4</sup> National Bureau of Statistics.

<sup>5</sup> ICE (2010).

<sup>6</sup> Cazzaniga Francesetti D. (2005); Miller J.B. (2005).

comprese quelle terminalistiche, ma anche di possedere società di gestione portuale a intera partecipazione di capitale estero. Il governo cinese, nonostante mantenga il controllo doganale, favorisce esplicitamente gli operatori esteri in tutte le attività che coinvolgono l'economia del mare, in *primis* l'economia portuale, costituendo proprie grandi compagnie di linea (*Cosco*) ed acquisendo inoltre *terminal container* in numerosi porti esteri. Basti pensare che dal 1987, quando ha costituito nel settore marittimo la prima *joint venture* con capitali esteri, sono stati realizzati 180 *terminal* costruiti e gestiti da personale straniero<sup>7</sup> acquisendone, in fase formativa e per quanto possibile il *know-how* e arrivando a garantire l'investimento in presenza di un PIL con una crescita media del 10% annuo<sup>8</sup>.

Gli investimenti e le competenze hanno contribuito a razionalizzare il lavoro dei porti cinesi, con tassi di aumento sempre crescenti, in piena rispondenza con gli obiettivi previsti. Inoltre l'attrazione di capitali e le competenze estere rappresentano un forte acceleratore di velocità di circolazione di moneta, con diretto impatto sul PIL e provocando indirettamente effetti moltiplicativi di reddito.

Confrontando i dati sulla movimentazione merci, i porti cinesi segnano un +10,3% in volume di traffico medio annuo, mentre ancora manca la stima circa il valore aggiunto, seppure tutte le stime conducono ad una crescita superiore dell'economia reale. In ogni caso i frutti di una politica lungimirante in tema di logistica e trasporti si misurano anche con il +10,2% di traffico medio annuo marittimo, il +9,4% di movimentazione *container* e il +17,2% di traffico fluviale (idrovie).

Certamente si rileva che parte di tale successo è attribuibile anche alla presenza di un esercito di piccoli armatori locali in grado di recepire gli aiuti governativi, in investimenti per le politiche di sviluppo della logistica. A questi, oltre alle grandi compagnie statali, si affiancano armatori di media e grande dimensione. I principali porti, oltre a essere connessi con ferrovie e strade, ospitano nei retroporti grandi centri di manipolazione (*quasi manufacturing*), distribuzione e servizi alle imprese.

---

<sup>7</sup> China Logistics Information Centre 2007.

<sup>8</sup> International Finance Corporation, 2005, Fonte ShipStore, 2012.

FIG. 2. Evoluzione dei porti cinesi



Nei primi undici mesi del 2012 i porti cinesi hanno movimentato un traffico complessivo delle merci pari a 8.909,6 milioni di tonnellate, con un incremento del 6,9% sul periodo gennaio-novembre dello scorso anno, di cui 6.079,8 milioni di tonnellate movimentate dai soli porti marittimi (+7,6%). Il traffico dei container è stato pari globalmente a 161.487.200 teu (+8,3%), di cui 143.973.700 teu movimentati dai porti marittimi (+7,9%) e 17.513.500 teu dai porti fluviali e dagli inland terminal.

La forte logisticizzazione delle attività portuali dirette ed indirette, conosce tuttavia (ed a tutto vantaggio delle economie estere rispetto alla Cina) una qualche arretratezza circa le tecniche di *tracking* delle scorte e delle merci, gestione della catena del freddo, gestione razionale degli spazi, oltre alle rigidità burocratiche e a una diffusa diffidenza al ricorso all'intermodalità verso l'interno del Paese.

Quello che si vuole sottolineare, comunque, è la rapidità con la quale la Cina ha investito nel mercato globale con la messa in campo di strumenti, infrastrutture e interventi per lo sviluppo logistico del territorio, che in mancanza sarebbe stato un serio ostacolo alla propria crescita esponenziale.

In Cina l'attività delle società di logistica 3PL nasce alla fine degli anni '90 dello scorso secolo, perfettamente in concomitanza con il *boom* economico. La crescente attenzione nei confronti dell'attività 3PL, anche grazie all'incoraggiamento del governo cinese, già registrava la presenza alla fine del 2001 di oltre 3.000 fornitori con circa 300.000 addetti (*China Federation of Logistics and Purchasing*, 2001). Nel 2005 *Frost & Sullivan* parlano di 9.000 imprese e nel 2006 DHL di 70.000. I maggiori operatori 3PL in Cina sono cresciuti talmente da essere diventati dei *supply chain player* di livello in grado di fornire servizi anche nei paesi vicini e di puntare anche a mercati più distanti. Naturalmente tali numeri non sono né mai potrebbero essere raggiunti dalla più piccola economia italiana, però è interessante osservare (e, perché no, emulare) una realtà di successo, le cui fondamenta sono poggiata sulla consapevolezza logistica.

Ritornando all'industria cinese, per le imprese i fattori logistici più rilevanti sono nell'ordine: costo del trasporto, l'esperienza del mercato locale e la gamma degli altri servizi fra cui gestione dell'inventario e pratiche doganali. Anche sotto quest'aspetto è palese il parallelismo con l'industria italiana.

Le grandi imprese manifatturiere in generale non utilizzano sempre le imprese di logistica, ma si organizzano in proprio soprattutto per le applicazioni IT, non fidandosi troppo o meglio, ancora, delle capacità, in questo settore, delle 3PL cinesi. Un'indagine condotta dal *China Supply Chain Council*<sup>9</sup> mostra che solo il 56% dei 438 grandi imprenditori cinesi interpellati utilizza fornitori di servizi 3PL, rispetto al 79% negli USA e al 76% in Europa occidentale. Solo il 20% ritiene l'operatore 3PL come un "fornitore di soluzioni" di cui si avverte sempre più l'esigenza. Di fronte all'aumento delle produzioni, la bassa presenza di imprese cinesi di logistica suscita preoccupazione nella *governance* del Paese. Un recente rapporto delle Dogane afferma che le attività 3PL in Cina (soprattutto in relazione al commercio internazionale) sono appannaggio quasi esclusivo di capitale straniero in accordo col Governo.

Nei rapporti fra grandi e piccole imprese di logistica è ovvia l'importanza della dimensione dell'operatore 3PL che offre più ser-

---

<sup>9</sup> China Logistics User Survey, 2005.

vizi integrati, ma anche singoli servizi al cliente. I piccoli operatori cinesi 3PL locali possono rivelarsi più competitivi degli operatori 3PL globali perché questi ultimi a volte non dispongono delle licenze di trasporto locale e le conoscenze territoriali specifiche. Questo è un motivo che spinge le imprese maggiori a operare attraverso *joint-venture* con piccole compagnie cinesi o a ricorrere a forme sub-contrattuali.

Le *joint-venture* con *partner* cinesi offrono vantaggi significativi soprattutto alle aziende straniere perché possono affidarsi al *partner* cinese attivo su un certo territorio per le relazioni con le amministrazioni locali, la conoscenza del mercato locale e anche, se il *partner* cinese non è un trasportatore, l'uso delle reti del trasporto locale note solo al *partner*. Del resto l'industria manifatturiera cinese è sempre meno in grado di sostenere alti costi per servizi logistici di basso livello. Nonostante le esitazioni di alcune industrie, le contraddizioni, le difficoltà di conoscenza del grande Paese e la mancanza di un lungo *know how*, in Cina prosegue inarrestabile la crescita di valore aggiunto dei servizi di logistica avanzata, mantenendosi stabilmente su tassi a due cifre.

A tutto vantaggio delle economie estere rispetto alla Cina, oltre a quanto già visto in precedenza, vi è ancora un fattore di complessità che incontra la *governance*: posta la gradita accoglienza di capitali stranieri per investire in infrastrutture e servizi logistici *in loco*, le Autorità governative riconoscono che per favorire l'afflusso debbono procedere ad armonizzare norme, procedure, sistemi di tassazione e regole per tutti i modi di trasporto e per le attività logistiche nelle immense province. Tale operazione però impedirebbe la crescita di attori locali favorendo l'ingresso e il posizionamento di operatori stranieri. È questo il motivo che induce il Governo con autorità centrali e locali a rimandare l'efficientamento: una forma di protezionismo in cui le barriere sono costruite dalla burocrazia e dall'impervio cunicolo di norme che garantisce posizioni monopolistiche ad imprese locali nella speranza che queste possano crescere sino a sostituire i colossi stranieri.

Volendo dare una panoramica, il mercato cinese si presenta così diviso:

- imprese di logistica internazionali 3PL con domino delle multinazionali;

- 3PL statali che dominano prevalentemente sul mercato delle stesse imprese statali, ma con una presenza modesta delle attività logistiche a supporto delle industrie statali.

- grandi società private 3PL cinesi;
- piccole e medie 3PL che controllano il mercato dei servizi non integrati e quello dei servizi per le imprese terze.

I gruppi descritti esprimono una sorta di oligopolio con prodotti differenziati. Il *China Federation of Logistics & Purchasing* (CFLP) fornisce una panoramica generale della logistica integrata cinese, delle società di logistica (statistiche del NBS-*National Bureau of Statistics of China*) che fanno emergere una bassa esperienza logistica di fronte al fatto che, nonostante la crescita tumultuosa del sud e del nord-est costiero, l'80% del territorio è montuoso con bassa accessibilità nella distribuzione. Tuttavia il rapporto fra il PIL nazionale e il volume della logistica è in aumento, cioè ogni unità di PIL in più impone una crescita del tasso logistico di 2.8 unità.

La Cina destina alla logistica rispetto agli USA (dove la logistica pesa in media il 7%), circa il 10% del PIL. In altre parole se la Cina riuscisse ad abbassare i costi logistici, anche in presenza di costi medi crescenti, rimarrebbe comunque enormemente competitiva rispetto ai *competitor* diretti.

Sempre nell'ottica di voler cogliere gli aspetti positivi e negativi del caso cinese, si riassumono nel seguito i principali punti di forza e di debolezza, partendo dai punti di forza:

- crescita continua della domanda di servizi logistici, compreso il quasi *manufacturing* a valore aggiunto;

- netto favore del Governo verso i capitali esteri (e privati nazionali), soprattutto nelle infrastrutture logistiche e nella gestione e dei servizi;

- vastità del mercato interno e in particolare di quello *retail* che si sta profilando e che è molto appetibile per le società di tutto il mondo.

Passando invece ai principali profili di debolezza:

- insufficienza nella dotazione infrastrutturale generale nei diversi modi di trasporto;

- mancanza, nelle zone agricole, in particolare del nord-ovest, di infrastrutture e servizi logistici; assente o quasi la catena del freddo e l'uso dell'IT;

- mancanza di regole, norme e sanzioni comuni ai diversi livelli istituzionali per servizi logistici utili alle manifatture e alle produzioni agricole;
- contrasto fra le direttive di piano che prevedono l'armonizzazione delle regole in tutta la Cina e autonomia delle decisioni delle singole province;
- eccessiva frammentazione del mercato seppure in presenza di piccole 3PL.

In definitiva, per quanto lo sforzo delle autorità cinesi sia ben indirizzato e porti avanti politiche lungimiranti, e per quanto tale sforzo abbia garantito al gigante Cina di crescere velocemente e senza particolari problematiche, sono rimaste alcune lacune e debolezze che, allo stato attuale, se colmate, potrebbero portare questo Paese a livelli di crescita più alti e difficilmente sostenibili dalla maggioranza dei paesi occidentali. Ciò non toglie che la grande attenzione prestata alle fasi logistico-trasportistiche sia da annoverare tra i più incisivi fattori di sviluppo dell'economia cinese.

### 3. *Gli effetti del frazionamento-decentramento sull'economia reale italiana*

Il paradosso macroeconomico di vedere aumentare nel 2012 le esportazioni del *made in Italy* e, contestualmente, diminuire a cascata, e parallelamente, occupazione, investimenti, domanda interna, PIL e produzione industriale, appare problema presente soprattutto in Italia rispetto alle altre economie mature.

Gli investimenti italiani all'estero hanno prodotto reddito all'industria italiana a discapito della domanda interna, dipendente dall'occupazione. Vedi le migliaia di fabbriche italiane presenti all'estero, Turchia, Romania, Tunisia, Albania, ecc. In altri termini la radiografia del reddito prodotto dalle imprese italiane all'estero, rispetto al fatturato, sfugge al controllo generale del *made in Italy* e la fuga di capitali all'estero costituisce il reale attentato, al momento indolore, all'economia reale italiana e all'occupazione in particolare.

Partendo da queste premesse si può meglio riflettere sulla crisi italiana; nell'economia classica è il costo del trasporto rispetto al peso della merce a determinare la localizzazione delle attività produt-

tive. Oggi la localizzazione, o nuovo posizionamento spaziale, è decisa in base all'efficienza logistica delle reti, alle attrazioni fiscali e al minor costo dei fattori, lavoro ed energia in primis.

La diffusione generalizzata del *container* e del naviglio *full container* di capacità fino a 20.000 TEU e oltre sui grandi flussi marittimi interoceanici, unitamente all'informatizzazione generalizzata di processi e transazioni e a un minor peso storico del costo del trasporto, hanno di fatto superato i paradigmi dell'economia della localizzazione, con l'affermazione al suo posto della frammentazione internazionale della produzione (FIP) nel quadro dell'economia globale.

Sono diversi i fattori che spingono in tal senso: flussi di grandi partite di merci in movimento e transito, approvvigionamenti a prezzi minori, vantaggi fiscali, possibilità di accesso a nuovi mercati e tecnologie, costi del lavoro spesso irrisori, facilità burocratiche e vicinanza al cliente dei nuovi mercati di sbocco. Parallelamente, a livello continentale europeo, si sono affermati sistemi marittimo portuali (*cluster*) dello *Short Sea Shipping*, dove traghetti RO/RO e navi *multi-purpose* compongono un'offerta di servizi di linea in continua crescita nei rispettivi ambiti (mari Mediterraneo, Baltico, del Nord, Nero e comincia anche il Mar Rosso) in una integrazione logistica intermodale e co-modale sempre maggiore con i flussi terrestri di persone e merci.

In tale quadro un ruolo decisivo riveste la finanza dello *shipping* che consente all'industria armatoriale italiana di utilizzare naviglio competitivo e ecosostenibile nella propulsione. Alcune autorità portuali europee non consentono più attracchi a navi non in regola con le prescrizioni ambientali.

La frammentazione della produzione lungo le filiere si attua nel ricorso all'*outsourcing*, con riferimento a fornitori e subfornitori stranieri, che genera flussi nel commercio internazionale di beni intermedi, o anche nel ricorso a imprese estere per la fornitura di beni o per fasi di lavorazione, con dipendenza tra impresa committente e perfezionatrice e trasferimento di tecnologie nel paese ospitante, con risparmi di costi a vantaggio soprattutto delle medie e piccole imprese. Possono replicarsi altresì attività produttive nei mercati di destinazione per avvicinarsi a quelli di sbocco, a vantaggio delle grandi imprese.

Oramai nella (ri)progettazione dei processi industriali e nella (ri)localizzazione delle imprese, un ruolo strategico assume il trasporto marittimo per ottimizzare le distanze e la logistica per ottimizzare i tempi, in processi industriali scomponibili in più fasi spazialmente separate, a condizione che il *total logistic cost* sia minimizzato.

In Italia non poche risultano le politiche a sostegno dell'internazionalizzazione, inizialmente limitate alla concessione di crediti all'esportazione e finanziamenti per programmi di penetrazione commerciale, estendendosi poi a partecipazioni in *joint venture* all'estero, con rilevanti effetti negativi per l'economia italiana: crollo dell'occupazione, soprattutto per i profili non specializzati; aumento delle importazioni; riduzione del PIL, dei consumi e degli investimenti; permanenza nei paesi ospitanti di salari e profitti; aumento della contraffazione a danno del *made in Italy* (per il solo comparto agroalimentare si stima in 60 miliardi di euro il danno commerciale); indebolimento della rete nazionale di fornitori e subfornitori sostituiti da operatori esteri.

A fronte di tali impatti negativi, nel 2012 sono tuttavia cresciute le esportazioni del *made in Italy*: una consolazione modesta per l'economia italiana se confrontata con i potenziali persi e con il quadro di crisi, che induce a riflettere sulla sola finalizzazione dei prodotti in patria oppure su politiche d'incentivo al rientro parziale o totale delle filiere, ricorrendo se necessario, a misure neoprotezionistiche per riappropriarsi delle valenze industriali e commerciali e valorizzare la straordinaria laboriosità degli italiani.

Naturalmente inorgoglisce la presenza dell'industria italiana all'estero ma è necessario che venga instaurato un legame, possibilmente regolato, con la madre patria, altrimenti avremo un esodo di certo non indolore. Occorre attivare, da un lato, e per i beni diffusi (elettrodomestici, utensileria, abbigliamento), dei dissuasori e possibilmente controllare meglio, ricorrendo alle organizzazioni di tutela *world trade*, i mercati del falso *made in Italy* e, dall'altro, prevedere e facilitare in ambiti territoriali idonei, soprattutto i retroporti attrezzati, le attività logistiche volte all'*export*, puntando al rientro anche parziale di filiere del *made in Italy*, al limite anche il solo finissaggio che consenta comunque il controllo dell'*export* autentico e tuteli

l'occupazione sulla scorta ad esempio dell'esperienza del modello di sviluppo olandese.

La cassa integrazione in deroga, in particolare, sembra allo stato incentivare gli investimenti all'estero di imprenditori italiani. Soprattutto di industrie come FIAT che ha beneficiato di consistenti aiuti e provvidenze pubbliche a titolo gratuito (ad esempio "l'omaggio" dell'Alfa Romeo di Pomigliano d'Arco). Sembra dunque opportuna l'introduzione, nella legislazione del lavoro, unitamente all'abolizione della Cassa integrazione nelle diverse forme ma soprattutto quella in deroga, dell'obbligo per le imprese che decidano di esportare produzioni e impianti all'estero, di mantenere in servizio i lavoratori in Italia per almeno il tempo necessario al ricollocamento del lavoratore in una nuova occupazione. Nel caso contrario il lavoratore verrà ingiustamente estromesso dal mercato del lavoro, dopo che l'imprenditore ha semmai goduto di benefici e provvidenze anche comunitarie.

Naturalmente le sanzioni sono proponibili e applicabili a quelle imprese che decidono di trasferire proprie produzioni solo per realizzare extra profitti, sfruttando soprattutto il differenziale del costo del lavoro. Si tratta di intervenire sulla scelta dell'imprenditore che non tiene conto del danno e costo sociale che reca alla collettività, in termini di esternalità negative e impegno finanziario dello Stato tramite la cassa integrazione, concorrendo indirettamente al sovraprofitto (quasi rendita) dell'impresa espatriante in quanto non sono previste barriere all'esodo di capitali reali all'estero ma ancora si incentivano gli espatri di imprese.

#### *4. Il valore logistico come valore globale dei beni diffusi*

L'adozione in azienda delle attività di logistica si manifestano verso la fine degli anni Cinquanta nel settore della distribuzione dei beni di largo consumo, dove l'incidenza dei costi di movimentazione e di stoccaggio sul prezzo del prodotto finito risultava più elevata a livello comparativo.

L'industria manifatturiera ha attribuito alla logistica il compito di presidiare specifiche attività a supporto dei processi di approvvi-

gionamento, produzione e distribuzione, prevalentemente legate all'organizzazione dei magazzini e dei trasporti.

Sin dagli anni settanta infatti le imprese più illuminate hanno puntato a razionalizzare la distribuzione fisica dei prodotti, dal magazzino al cliente finale, la logistica distributiva, mentre negli anni ottanta si sono interessate alla gestione dei flussi fisici delle fasi di approvvigionamento, anche in fase preliminare di progettazione e pianificazione logistica della produzione. In seguito sono emerse le prime esperienze di coordinamento interfunzionale dei flussi fisici e informativi legati alla funzionalità e operatività aziendale che hanno condotto all'affermazione della logistica integrata.

Utilizzando la definizione del *Council of Logistics Management*, la logistica integrata rappresenta "il processo di pianificazione, realizzazione e controllo di flussi e stoccaggio, in modo da renderli efficienti ed economici, delle materie prime, dei prodotti in corso di lavorazione e dei prodotti finiti, dal luogo di origine al luogo di consumo al fine di soddisfare le aspettative del cliente". Da ciò si evince la matrice, molto investigata, della cultura logistica di matrice economico-aziendale.

A partire dagli anni novanta, le imprese hanno dovuto affrontare un contesto industriale caratterizzato da mercati nazionali ed esteri in crescente competizione, incertezza e instabilità che le ha indotte a perseguire contemporaneamente obiettivi di contenimento dei costi, flessibilità di risposta alle esigenze dei consumatori e miglioramento del servizio al cliente. Ciò ha condotto all'affermazione di un nuovo concetto di logistica che estende i propri confini a tutti i soggetti che possono contribuire ad incrementare il valore per il cliente finale.

Questo nuovo approccio, denominato *Supply Chain Management* (SCM) viene più propriamente definito come l'integrazione dei processi di *business* tra il fornitore e il cliente nei diversi passaggi (nodi) intermedi della filiera, in un'ottica comunque di maggiore soddisfazione del cliente finale. In tale contesto risulta rilevante per le imprese coniugare costi logistici contenuti con elevati livelli di servizio offerti al cliente: una corretta progettazione e una continua riconfigurazione del sistema logistico a rete rappresenta un fattore strategico per l'acquisizione di vantaggi competitivi. La logistica si afferma quindi come attività "a valore aggiunto" e non più come costo necessario per la movimentazione delle merci.

Si abbandona il concetto di logistica come funzione, sostituito dal processo logistico che ha il compito di coordinare in modo unitario i cicli di approvvigionamento, produzione e distribuzione in un processo strategico e trasversale volto a pianificare, implementare e monitorare tutte le attività che gestiscono flussi di beni, informazioni e connessi flussi finanziari<sup>10</sup>. Si ottimizza dunque l'intera movimentazione dei flussi di beni afferenti alla singola impresa, dalle materie prime ai semilavorati e ai prodotti finiti, dall'origine alla destinazione finale lungo la filiera *traslog* che muove in parallelo a quella merceologica. Di conseguenza, un aumento dei costi di singole operazioni logistiche può accettarsi se consente un risparmio-guadagno più che proporzionale su altre attività logistiche diminuendo il costo logistico totale<sup>11</sup>.

In tale evoluzione logistica le imprese, spinte dalla pressione competitiva, differenziano i prodotti rispetto ai concorrenti, ma soprattutto riorganizzano, nel quadro globale, le reti di fornitura percependo finalmente la logistica come fattore strategico, capace di contribuire alla creazione di valore per il cliente finale, grazie al miglioramento qualitativo del prodotto e dei servizi connessi pre e post produzione. Scopo dei sistemi di logistica, o delle logistiche, è di conseguire contemporaneamente due obiettivi: garantire efficienza come minor costo logistico totale di filiera ed efficacia con elevati livelli di affidabilità-puntualità, qualità, sicurezza, ecc..

A partire dagli anni ottanta si è venuta a modificare la cornice entro la quale le aziende operavano per l'avvento della globalizzazione dei mercati, con aumento conseguente del livello di competizione e una più complessa concentrazione volta alla soddisfazione del cliente tramite diffusione e utilizzo più avanzato delle tecnologie con conseguente omologazione ed uso universale di beni che potremmo definire diffusi (elettrodomestici, abbigliamento, alimentazione, *automotive*, ecc.) oramai presenti in tutto (o quasi) il pianeta. L'impresa pertanto non risulta più come entità singola ma come realtà estesa a reti di imprese costantemente connesse e spesso rappresentate da *holding* che dispongono altresì di filiere *traslog* e che comunque si spingono a lasciare i paesi di origine per espandersi in

---

<sup>10</sup> Forte E. (2008).

<sup>11</sup> Boscacci F. (2004).

aggiunta nei mercati dove i consumi si espandono esponenzialmente. Una sorta di capovolgimento dei modelli oramai non più significativi dei vantaggi comparati e della localizzazione delle attività. Dove gli *input* risultano meno costosi ed il paese ospitante è in rete con la indispensabile dotazione infrastrutturale compatibile (retroporti e linee di navigazione) nasce la nuova colonizzazione a discapito tuttavia dei paesi di origine dove restano solo i marchi e le eccellenze autoctone.

Vi è quindi un concetto nuovo di valore logistico che non viene misurato dal prezzo finale nel mercato di destinazione ma da medie di prezzi rapportate ai rispettivi costi nei singoli mercati di produzione, tenuto conto del costo *traslog* e del minor costo comparato di produzione. E nel computo rientrano pienamente i valori delle attività logistiche e trasporti. Si è sviluppata, dunque, una nuova idea di organizzazione aziendale e di gestione della logistica, dove lo scopo principale è quello di ottimizzare il ciclo produttivo in termini di tempi, costi e qualità.

Gli operatori della logistica coordinano trasversalmente le varie fasi-nodi della filiera che coinvolge beni e servizi dalla origine alla destinazione finale, valutando le potenzialità delle infrastrutture locali, l'accessibilità, le opportunità di fornitura e distribuzione, i costi di approvvigionamento, produzione, scorte e trasporti; in altre parole è alla fine il costo totale *traslog* che decide la localizzazione più opportuna e conveniente.

La tendenza tuttavia che sembra emergere netta a livello dei paesi ex industrializzati è che, nei vincoli *traslog*, le imprese produttrici di beni comuni facilmente abbandoneranno il territorio che le ha in origine generate, alla caccia di nuove e più facili conquiste commerciali con crescite esponenziali dei profitti che sfuggiranno al sostegno fiscale dei paesi di origine nei quali la tassazione sul reddito e sul lavoro dipendente è irrisoria.

La *supply chain management* include quindi il coordinamento di tutte le imprese che partecipano alle filiere. L'integrazione tra i membri della catena può essere realizzata mediante l'adozione di tre principali strumenti:

- la pianificazione congiunta e il coordinamento degli obiettivi e delle strategie per l'ottimizzazione complessiva delle reti valore (*total quality management, system thinking*);

- l'utilizzo di avanzati sistemi di comunicazione per rendere meno oneroso lo scambio di dati e informazioni utili per la pianificazione stessa.

- l'ordinamento e il controllo dei mercati di sbocco (autoregolazione logistica) tramite accordi tra le aziende, *partnership*, fusioni, contratti di *outsourcing*, ecc.

Quest'ultima fase evolutiva della logistica è quella che rientra nella Logistica economica, nuovo filone di studio "dei processi di ottimizzazione dei flussi di persone, merci e informazioni, caratterizzato da un approccio di tipo economico trasversale riguardo a trasporti, attività produttive, territori e benessere sociale"<sup>12</sup>.

Emerge allora che le relazioni che esistono tra logistica, trasporti e territorio sono forti, al punto che sembrano sempre più i flussi a condizionare il disegno delle città, in particolare i trasporti che rappresentano la dimensione spaziale della logistica. Nel nuovo modello concettuale dell'equilibrio dei flussi nelle rispettive reti rispetto all'equilibrio dei prezzi nei rispettivi mercati, è il risultato organizzativo di una logistica che aumenta il valore logistico dei beni non solo nell'ultima fase di consegna al cliente, ma lungo l'intera filiera produttivo-distributiva. Il valore che essa conferisce a un bene è misurato dalla sua disponibilità nello spazio (dove serve) e nel tempo (quando serve).

La logistica "a valore" viene intesa come una branca della logistica economica: cioè le attività logistiche (approvvigionamento, assemblaggio, controllo qualità, etichettamento, deposito, confezionamento, supporto alla produzione, *customization*, ecc.) sono definite a valore perché esercitano nella rete produttiva e distributiva un potenziale di attrazione dato dall'incremento di valore della merce a prescindere dal prezzo finale nel mercato di destinazione, rispetto ai costi locali di produzione e distribuzione e al locale costo della vita. E in altri termini è il tasso logistico, nella sua incidenza totale sul prezzo locale, che determinerà il valore logistico del bene diffuso e una misura del valore logistico non potrà nel calcolo prescindere dalla rete globale dove avviene la produzione del bene stesso.

Una rete integrata composta da infrastrutture di trasporto e strutture logistiche è definita quindi "rete-valore" e può essere ana-

---

<sup>12</sup> Forte E. (2008).

lizzata in una duplice ottica: da un lato, il costo totale logistico (trasporto ed altri servizi logistici) relativo alla combinazione di archi, nodi e itinerari, tenuto conto di specifiche localizzazioni di attività all'interno della rete (valore intrinseco); dall'altro, la componente relativa alla commercializzazione della merce sul mercato di destinazione, nel senso della sua distribuzione effettuata in seguito alla lavorazione logistica che ne eleva il valore finale, misurabile attraverso la differenza tra costo logistico e prezzi finali dei beni (valore della transazione).

In tale nuovo contesto si rileva che la variabile su cui bisogna focalizzare l'attenzione è il flusso, inteso come variabile dinamica che deve essere ottimizzata, al fine della creazione del valore. In una definizione molto comune, il flusso è ciò che si muove in modo sistematico, ripetitivo e prevedibile in una data direzione nel tempo e nello spazio. Si tratta di mezzi, persone, merci e dati.

Il flusso fisico dei prodotti non può prescindere dal parallelo flusso informativo, che è rappresentato dall'insieme delle informazioni e dei dati necessari per poter garantire il coordinamento e l'integrazione delle singole attività, promuovendo la cooperazione tra soggetti diversi e conducendo a una profonda reingegnerizzazione dei processi aziendali.

I flussi fisici e informativi, cui si possono aggiungere quelli finanziari, attraversano e collegano ogni singolo anello della catena del valore, dal primo fornitore di materie prime al consumatore finale, e attraversano tutte le singole attività svolte da questi soggetti, dal disegno o ideazione del prodotto alla sua distribuzione, dalle attività post-vendita di installazione e assistenza al recupero dei materiali (*reverse logistics*).

Il flusso nella logistica economica è composto dalle quantità di merci in partenza che vengono trasportate (spesso nelle unità di carico lungo i segmenti della filiera tra un'origine e una destinazione intermedia e poi finale), dal corrispondente tempo di percorrenza, dalla distanza percorsa e infine dal valore aggiunto che è stato creato in quella sequenza di filiera"<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Forte E. (2008).

Le componenti del flusso, in un contesto di “flusso-valore”, riferite ai singoli segmenti dell’itinerario di filiera possono così esprimersi:

$$\Phi_{ij} = f(X_{ij}, T_{ij}, D_{ij}, V_{ij})$$

dove  $X_{ij}$  esprime l’ammontare delle quantità trasportate dal punto di origine  $i$  a quello di destinazione  $j$ , cioè i volumi esprimibili in unità di peso delle merci, unità di carico *standards* e mezzi di trasporto;

$T_{ij}$  indica i tempi di percorrenza e di sosta necessari alle attività terminali e a quelle che apportano un incremento di valore alle merci considerate; ma il tempo  $T_{ij}$  può essere considerato anche in termini di arco temporale necessario per incrementare il valore della merce passando da un nodo ad un altro;

$D_{ij}$  indica le distanze geografiche percorse, usufruendo delle diverse modalità di trasporto a disposizione e, al fine dell’ottimizzazione dei flussi, verrà scelta la modalità più efficiente in termini di minor costi e minore impatto ambientale.

Guardando la funzione in termini vettoriali si comprende che moltiplicando le quantità, diversamente espresse, per la distanza, si otterranno le tonn-km (o tonn-miglio, oppure container o navi-miglio), oppure le stesse per il vettore tempo si otterranno le tonn-giorni, o ore: infine, moltiplicando le quantità del trasportato per il prezzo fissato nel mercato finale, si otterrà un valore che comprende la crescita progressiva delle singole fasi *traslog* raccolte e sommate nel prezzo finale in “j”. La differenza con il prezzo valore degli input in “i” rappresenta la somma del valore della merce e del congiunto valore *traslog*. Diversa elasticità al costo della tonn-km ovvero al costo della tonn-tempo mostreranno i compratori dei servizi *traslog* rispetto ai venditori (operatori *traslog*) rispetto alle frequenze delle consegne (forniture) e alla loro puntualità e alla dimensione del lotto. Queste due componenti del flusso danno corpo al flusso valore nei cicli dei passaggi dall’origine “i” alla destinazione “j”.

In questo contesto, i trasporti assumono una valenza strategica ma risulta strategico e significativo il termine  $V_{ij}$  che indica nel mercato “j” il valore aggiunto che si è formato nei processi *traslog*, ossia riassume l’intero aumento del valore verificatosi nelle tre dimensioni

rappresentate dalla distanza, dal tempo e dalle attività *traslog* a con riferimento allo specifico flusso merceologico e logistico.

L'incremento di valore non deriva solo dal processo di trasformazione fisica degli *input* in *output*, ma soprattutto dalle attività di trasporto e logistica presenti nei terminali e nelle problematiche del c.d. "ultimo miglio", prima della consegna intermedia o finale. La merce quindi può acquisire valore sia durante il viaggio come magazzino viaggiante a velocità "efficiente", sia come stoccaggio provvisorio nel *terminal* dove ad esempio sostano i container fino al prelievo per l'inoltro ad un altro nodo<sup>14</sup>. In definitiva, se il *container* viene aperto e la merce lavorata prevalentemente in attività di assemblaggio e confezionamento, cioè durante la fase di "logisticizzazione" del prodotto nei nodi, si determina un incremento del valore del bene. Raramente si associa all'attività di viaggio una di lavorazione come in Giappone alcune navi fattoria che trasformano il pescato di tonno durante la navigazione sbarcando le scatolette già confezionate. Altro raro esempio è la produzione del calcestruzzo durante il trasporto in betoniera.

La formazione del valore può avvenire anche staticamente allungando o riducendo i tempi, attraverso la velocità imposta al mezzo di trasporto, generando così rendite temporali in rapporto all'andamento dei prezzi degli *input* e dei fattori *traslog* come il carburante, detto *bunker* per le navi.

Nel mercato globale, andando oltre i confini aziendali, tra la filiera merceologica e quella *traslog* vi è una netta integrazione e, a volte, addirittura un netto predominio della seconda sulla prima. La presenza di reti stradali, ferroviarie e idroviarie (trasporti terrestri), di nodi logistici e modalità di trasporto efficienti, deciderà l'ottimo insediamento produttivo in termini di minori costi *traslog* e qualità del prodotto offerto.

Con riferimento agli standard, il flusso logistico, pertanto, può essere inteso come uno *stock* di beni che diventa flusso-valore quando il *container* è chiuso e transita attraverso porti e depositi, includendo nel valore i costi delle operazioni terminali, oppure quando il *container* viene aperto per attività a valore aggiunto. Un efficiente

---

<sup>14</sup> Forte E. (2008).

sistema di trasporto, legato altresì all'efficienza-efficacia del sistema logistico nazionale, incluso le infrastrutture dedicate, come proposto dal recente e non approvato Piano Nazionale della Logistica, faciliterà la ripresa economica consentendo alla Penisola di esprimersi quale naturale piattaforma logistica del Mediterraneo a supporto del Continente Europeo e dei flussi col nord Africa e medio ed estremo Oriente.

## Capitolo II

### Verso il neo-protezionismo come possibile strategia di uscita dalla crisi

#### 1. *Il frazionamento produttivo*

Fino a pochi anni fa il problema del trasporto appariva come legato esclusivamente al trasferimento di merci e/o di persone da un punto a un altro e la logistica si poneva come sola funzione aziendale nella gestione e programmazione del magazzino e delle scorte o al massimo nella gestione degli ordini. Ma il dinamismo dell'economia e la globalizzazione hanno fatto evolvere i concetti di trasporti e logistiche.

Era il 1991 quando Sten Thore proponeva per la prima volta il termine di Logistica Economica<sup>1</sup> per indicare una disciplina dell'economia applicata rivolta allo studio dei flussi e all'ottimizzazione degli stessi. Lo studio dell'efficienza e delle allocazioni ottime si sposta dal prodotto e dall'impresa al trasporto e al flusso in una dimensione geografica delle rispettive reti modali rispetto ai prezzi dei rispettivi mercati.

Il paragone fatto con la logistica militare rende bene l'idea: così come in battaglia è necessario che le truppe siano gestite con efficienza e regolarità, e correttamente rivolte agli obiettivi, in parallelo con forniture e consegne tempestive, così andranno gestite e indirizzate le merci e/o le persone componenti dei flussi.

Mentre nel caso della battaglia ogni errore logistico può risultare fatale, fino a pochi anni or sono sembrava che nella costruzione di un *network* d'impresa, ovvero nella gestione di un flusso in approvvigionamenti o distribuzione, la minore o maggiore efficienza non comportava impatti negativi, l'intuizione di Thore di oltre venti anni fa si è rivelata utile come approccio di logistica economica all'analisi dei flussi: in contesti dinamici e complessi un errore nella progetta-

---

<sup>1</sup> Thore A.O.S. (1991).

zione di un *network* o nella gestione di un flusso può “costare” cara alla vita delle imprese.

Il trasporto merci svolge una funzione più complessa e strategica rispetto al passato. Il semplice spostamento da un luogo a un altro (nodi) all’interno delle filiere, non è più un semplice atto di trasporto, ma è parte integrante di ogni processo produttivo, un *input* che diventa parte integrante di processi produttivi.

La “banalizzazione” del costo di trasporto<sup>2</sup>, e la contemporanea caduta di numerose barriere al commercio internazionale, hanno reso strategica la programmazione logistica come formazione di valore. Basti pensare che la delocalizzazione delle attività, associata alla frammentazione-polverizzazione delle fasi di produzione, impone la programmazione degli spostamenti di prodotti semilavorati in ogni passaggio di aggiunta di valore, fino al prodotto finito e alla distribuzione nei mercati di sbocco.

Concretamente le imprese hanno la possibilità di sfruttare i differenziali positivi di costo nei paesi (uno o più) dove si estrinseca e manifesta la filiera della produzione di un bene finito. Nella maggioranza dei casi si svolgeranno in paesi ad economia matura solo le attività a più alto valore aggiunto o quelle di eccellenza locale, in specie nell’agroalimentare.

Il caso limite in cui la logistica è l’*input* principale di una produzione è riscontrabile nelle situazioni in cui si ottengono prodotti competitivi realizzati perseguendo contestualmente il minimo *total logistic cost* e realizzando i singoli componenti in diverse parti del mondo dove il costo è minore. Vi è anche il caso di produzioni specializzate di grande scala in un unico paese quale fornitore generale di più produttori (*automotive*).

Questo nuovo scenario dell’economia reale globale rende necessari i governi (regolati o autoregolati) di flussi e reti per l’equilibrio dei flussi nelle rispettive reti modali e i corrispondenti prezzi nei rispettivi mercati dei beni entro un determinato intervallo di tempo: come una partita difettosa di materie prime o semilavorati

---

<sup>2</sup> Banalizzazione coincidente con il calo delle rate-tariffe di nolo marittimo, dalle tariffe di sbarco e imbarco dei *container* e dalla maggiore efficienza degli operatori del settore che, tramite economie di scala, consentono un maggiore sfruttamento della capacità di carico, ma anche accordi come le conferenze marittime determinano una riduzione dei prezzi.

può danneggiare il prodotto finito, un *network* mal progettato, o un flusso mal governato, può condurre al fallimento dell'impresa e/o alla minore competitività del singolo prodotto.

Entra a pieno titolo nella logistica economica il c.d. *just in time*<sup>3</sup> che prevede forniture e consegne in tempo utile al fine di evitare costi aggiuntivi di stoccaggio all'azienda, ma nel contempo trasferisce alla strada (e al conducente del veicolo) il problema e la tensione della puntualità con aumento di sinistri e congestione. La paralisi del traffico, durata alcuni giorni dell'autostrada Pechino-Shanghai, è risultata devastante per molte attività cinesi che sono state costrette alla chiusura per il ritardo accumulato nella consegna degli *input* da parte dei fornitori e di prodotti finiti per i clienti. La causa principale del blocco è stato il cambio di fornitore di carbone per la città di Pechino. Il prezzo sarà certamente stato più basso, ma ha prodotto circa diecimila camion in più sulla già congestionata autostrada, generando un "mare d'acciaio" e la paralisi totale.

Anche da questo caso emerge l'importanza della logistica nell'accezione moderna dell'economia industriale. Ragionando da logistici, la gestione equilibrata dei flussi avrebbe evitato l'ingorgo, con esternalità negative contenute rispetto al risparmio di prezzo pagato per il carbone, ricorrendo a diverse modalità di trasporto (intermodale e combinato nella fattispecie), o utilizzando più *network* contemporaneamente e regolando l'immissione dei flussi rispetto alla capacità delle reti.

L'approccio di logistica economica pertanto sostituisce le *performance* dei singoli passaggi trasportistico-logistici con un risultato di *network-filiera* in termini di valore, da origine a destinazione. Rendere efficiente un flusso significa scegliere un *network* efficiente. È il caso dell'integrazione tra più modi di trasporto, o della combinazione tra più mezzi di trasporto. Grazie alla diffusa adozione di unità di carico standard quali *container*, *casse mobili*, *trailer gommati*, *pallet*<sup>4</sup> nonché di mezzi convenzionali dell'automobilismo industriale (autocarri, autotreni, autoarticolati e autosnodati), oltre all'accresciuta flessibilità dei mezzi di trasporto nelle rispettive reti, è

---

<sup>3</sup> Aguiari G., Marini G. (2004).

<sup>4</sup> Pedana su cui vengono impilati i colli per facilitare le operazioni di carico, scarico, e magazzinaggio della merce.

possibile ottimizzare un flusso tramite l'ottimizzazione simultanea di servizi *traslog* (mezzi e reti) e merci (quantità in uscita e in entrata), ovvero l'analisi dei *network* logistici.

Il *network*, oltre ad essere espressione dell'uso di una rete, è anche rappresentato dagli attori che in questa interagiscono e dalle regole d'interazione e interfacciamento (accordi, intese, protocolli, regole, ecc.). Il *network* può essere descritto come un "insieme di flussi in cascata" lungo una sorta di piramide, in cui i nodi di livello superiore riforniscono quelli di livello inferiore. La consegna della merce potrà avvenire sia direttamente, oppure tramite il passaggio da un modo ad un altro di trasporto con le conseguenti rotture di carico<sup>5</sup> nei trasbordi nei terminali specializzati.

Da qui analisi a monte dei nuovi fattori produttivi nella catena del valore: il primo è la filiera merceologica che comprende l'insieme degli attori-imprenditori che interagiscono nelle fasi che vanno dalla progettazione del prodotto alla sua realizzazione, e al compimento del valore (rappresentato da un prezzo finale di vendita che remunererà tutte le fasi precedenti dando luogo alla catena del valore logistico coincidente o meno come quota *traslog* nel prezzo finale del singolo bene in termini di rete-valore.

Risulta altresì interessante il concetto di filiera merceologica come una funzione tecnologica della filiera *traslog* innovativa di processo e di prodotto. In non pochi settori, moda in primis, soprattutto nella progettazione, viene affidata ad un *four party logistic provider* l'intero percorso innovativo di processo e prodotto. In tale accezione, che vede il *traslog* come fattore funzionale di produzione, a volte anche di marketing, sono considerati come dati le condizioni tecnologiche dell'industria.

Sia tale filiera rappresentata dalla seguente funzione :

$$F_{ij}(p, d, t) = \alpha p/d + \beta t$$

dove "d" è la distanza riferita all'itinerario , "t" il tempo di percorrenza e stoccaggio-lavorazione lungo la filiera *traslog*; "α" l'elasticità al nolo per tratta, in rapporto alle scelte di itinerario da parte

---

<sup>5</sup> Siviero L. (2005).

dell'operatore, "β" l'elasticità al tempo di percorrenza (velocità della nave) e stoccaggio, dipendente dalle scelte dell'operatore; "p" la quota di costo dell'intero processo *traslog* (rete valore) che verrà incorporato nel prezzo del bene nel mercato finale e che, pertanto, dipenderà dal *network* prescelto dal progetto.

E' possibile allora confrontare più alternative di processo-itinerario *traslog*, per effettuare scelte ottimali, tenuto presente che il risultato migliore per il produttore della merce sarà quello compatibile con le scelte presumibilmente ottimali da parte dell'operatore *traslog*. L'acquirente dei servizi *traslog* sarà presumibilmente meno sensibile a distanze e tempi con elasticità pari a zero.

La funzione descritta può essere considerata in una forma più semplice supponendo che gli importatori-ricevitori della merce e operatori puntano a massimizzare i ricavi, cioè il fatturato indipendentemente dall'elasticità ai tempi e ai prezzi, che condiziona le scelte dell'operatore *traslog* anche per sfruttare al massimo la capacità di carico del mezzo di trasporto. Ma nei servizi di linea regolari a tariffa questa risulta più difficile da conseguire ed allora l'operatore tende ad offrire servizi integrati *traslog* ad alto valore aggiunto, orientandosi maggiormente all'integrazione logistica e concorrendo alla crescita del valore. In tal modo risulta più rigido il modello comportamentale delle scelte non figurando più nella funzione l'elasticità:

$$F(p, d, t) = p/d + t$$

dove dal punto di vista dell'operatore *traslog*, il tempo necessario allo spostamento è funzione del mezzo di trasporto scelto, dell'eventuale combinazione di mezzi di trasporto e dei relativi tempi di trasbordo (sommati ovviamente a quelli di percorrenza), del tempo necessario per le eventuali rotture di carico e ricomposizione dei carichi, oltre che dei tempi necessari per la documentazione organizzazione delle attività connesse al viaggio e alle fasi terminali (anche con forniture di *input* intermedi). Per il ricevitore-utente, naturalmente, sarà risulterà più utile guardare al tempo complessivo, non avendo questi interesse per i singoli passaggi delle merci nel *network*.

Pertanto un fattore importante è la filiera *traslog*<sup>6</sup> che comprende l'insieme degli attori che, in corrispondenza della filiera merceologica, agisce sulle leve chiave di trasporti e logistica. A differenza della filiera merceologica, però, andranno osservate anche le interrelazioni tra gli attori e il modificarsi della filiera al variare di alcune componenti della struttura dell'offerta. Il prezzo pagato dall'utente questa volta perde di significato rispetto al valore delle attività *traslog* che hanno un'importanza e un impatto diversi rispetto al singolo atto di trasporto.

L'analisi economica del valore logistico e i concetti di rete-valore e flusso-valore aiutano il produttore nella formazione del valore espressa dal prezzo al consumo del bene "logisticizzato". Per definire il valore logistico le ricerche muovono verso le relazioni tra valore come prezzo e/o costo, in rapporto alla domanda e all'offerta del mercato di sbocco rapportato al locale costo statistico della vita, con risultati tuttavia scientificamente ancora non rappresentative spesso aleatori, dato il rapporto non costante tra queste variabili.

Un approccio interessante considera il valore *traslog* come parte del prezzo con il quale un prodotto è reso disponibile nel mercato finale. Infatti, l'analisi di questo prezzo e lo studio del ruolo valvolare di remunerazione dell'intera filiera, fornisce un'indicazione diversa sul valore creato dalla filiera e quindi sul valore come funzione di un *network logistico*. Posto che un *network* abbia caratteristiche geoeconomiche definite, variabili nel tempo ma presupposte costanti nella fase programmata di sviluppo del progetto, emerge il legame tra scelta della rete e valore *traslog* e quindi, in definitiva, una qualche dipendenza della filiera *traslog* dei servizi da quella merceologica dei beni..

Appare più complesso il calcolo del valore attribuibile ai singoli passaggi di filiera, non tanto dal punto di vista dei trasporti, quanto dal punto di vista delle attività logistiche. La difficoltà risiede nella difficoltà di calcolare il valore assegnato alle singole attività. Il risultato complessivo può variare molto in rapporto al variare del *network*, sia in termini qualitativi che quantitativi (operazioni effettuate in un ciclo di filiera), modificando il valore di filiera *traslog* in

---

<sup>6</sup> Forte E. (2009).

modo significativo e a volte poco prevedibile. Inoltre, l'aggiunta sempre più frequente di servizi logistici rende più complessa la valutazione anche a causa della profonda integrazione che si riscontra frequentemente

È ragionevole supporre che per l'utente-ricevitore sia scontato che il *network* sia efficiente nei tempi di consegna e parallela qualità dei servizi *traslog* quali componenti del valore. Per l'operatore *traslog* viceversa il dinamismo del sistema rende impossibile la certezza delle informazioni: uno stesso *network* può mutare radicalmente nelle proprie caratteristiche in un tempo rapido, magari a causa di un mutamento del prezzo del bunker o dei diritti portuali). Con riferimento al prezzo del bunker<sup>7</sup>, un aumento del prezzo del petrolio si tradurrà in un aumento del costo di trasporto che renderà più conveniente ridurre i passaggi tra i diversi punti della filiera *traslog*, costringendo a volte l'operatore a modificare il *network* logistico.

Se si aggiunge alle ipotesi che, a parità di attività logistiche, la qualità sia la stessa scegliendo un porto-nodo piuttosto che un altro per effettuare operazioni di logistica a valore, si può esprimere la seguente funzione:

$$F(p, d, t) = (p/d) d + t$$

L'operatore dovrà cercare di progettare un *network* che minimizzi il costo totale *traslog*. Questo non significa minimizzare i costi delle singole attività di trasporto e logistica, ma piuttosto ottimizzare la *performance* complessiva per conseguire per se e per il committente industriale minimo *total logistic cost*.

E' dunque la minimizzazione della funzione di costo totale *traslog* che non può prescindere dalla ottima costruzione del *network*. Volendo rappresentare graficamente questa funzione di costo totale, essa avrà una forma ad "U" perché composta da costi crescenti in funzione delle quantità immobilizzate e costi decrescenti al crescere dei lotti previsti nelle attività cicliche di fornitura.

---

<sup>7</sup> Carburante utilizzato dalle navi caratterizzato da una bassa qualità di raffinazione.

## 2. I nuovi concetti di filiera

Un approccio moderno alla produzione consente di dire che un singolo prodotto può, a parità di caratteristiche, essere generato da una molteplicità di *network*, anche diversi l'uno dall'altro. È quindi possibile supporre che il prodotto non sia solo generato da un processo di produzione ma la logistica economica porta a considerarlo come prodotto di processi di filiera innescati su una rete raggiungendo a volte il primato della logistica sulla produzione.

Si può affermare che, così come per tante invenzioni di successo, quello che è nato per scopi militari (basti come esempio ricordare invenzioni come il *computer*, la rete *internet*, gli aerei, i *robot*, ecc.), si sta affermando per scopi prettamente economici. Quasi in ogni settore oramai la logistica è funzionale alla produzione, perché questa è leva di sfruttamento dei vantaggi di costo delle singole economie interessate che consentono il dispiegarsi di “*economie di filiera*”, ossia risparmi derivati da uno schema di *network* logistico.

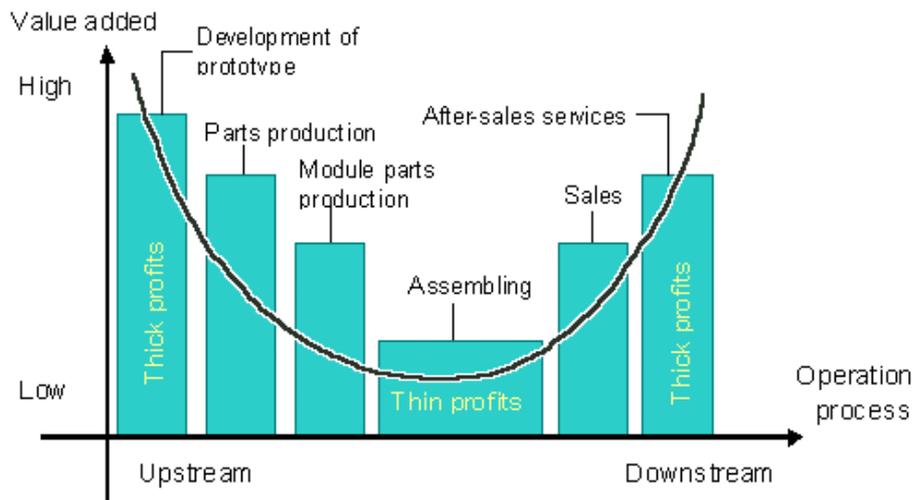
La globalizzazione è contemporaneamente scintilla innescante e spinta propulsiva dell'affermazione della Logistica economica, così come lo sono la banalizzazione dei costi di trasporto e l'accresciuta velocità di circolazione delle merci e delle informazioni. Gli attori della produzione sono sparsi in tutto il mondo, il ruolo dei logistici è dunque quello di governare un processo di produzione globale sfruttando il mondo dei trasporti. Volendo costruire un'analogia con il modello fordista di fabbrica, il trasporto va visto come un *tapis roulant* che consente una catena di montaggio globale e fa sfruttare i vantaggi delle singole economie mondiali nella costruzione di un *output*, guidato da una regia logistica.

Un passaggio che non si può fare a meno di evidenziare in questo senso è il rapporto tra valore e attività logistiche. Come già osservato, la fase di produzione industriale, nel senso fordista del termine, ha ceduto il passo ad una produzione frazionata dove i singoli processi produttivi incidono meno sul valore aggiunto dal flusso al bene. Il valore aggiunto si è spostato dalla lavorazione fisica alla lavorazione logistica. Un esempio di rilevanza considerevole ci è offerto dalla *smiling curve*<sup>8</sup>, letteralmente la curva sorridente.

---

<sup>8</sup> Hsu C.M., Zhang W.G., Lok L. (2007).

FIG. 1. La “smiling curve”



Come è possibile vedere in Fig. 1 i livelli più elevati di valore aggiunto sono ottenibili da attività complementari alla produzione industriale in senso stretto e all’assemblaggio. Tale curva è stata proposta per la prima volta da Stan Shih, fondatore del colosso dell’informatica ACER (sorto con il nome di *Multitech*). Dallo studio effettuato da Shih, l’azienda taiwanese trasse ispirazione per prima decidendo di investire nella creazione di un marchio forte e su un efficiente sistema logistico che la rendesse in grado di effettuare produzioni sfruttando differenziali di costo in tutto il mondo tramite costruzione ed il continuo aggiornamento di *network* logistici. Inoltre ACER iniziò ad investire proprio sulle attività posizionate ai lati estremi della curva, quelle a maggior valore aggiunto, usando la logistica per azzerare le distanze createsi nella costruzione di una rete sempre più “globale”.

Attualmente, il diagramma della *smiling curve* è riconosciuto come strumento teorico essenziale per lo sviluppo e l’implementazione di imprese globalizzate. Ciò che rende possibile sfruttare il valore aggiunto di singole attività dislocate in diversi punti del mondo, è la logistica dei grandi flussi, che però può agire soprattutto grazie all’innovazione di processo introdotta dalla produ-

zione per moduli. In quest'ottica dunque il modulo va considerato come *input* della logistica.

La modulabilità delle produzioni è passaggio essenziale per l'affermazione delle operazioni logistiche sui flussi. Grazie alla scissione in moduli di progetti di prodotti finiti (la fase di progettazione è più delicata rispetto al passato), non è più necessario che, per la realizzazione di un prodotto, tutte le fasi della produzione debbano essere effettuate in un unico stabilimento o, addirittura, da una sola impresa. Questo rende oggi molto più agevole frazionare la linea di produzione e assegnare i singoli moduli a diversi stabilimenti o a diverse imprese localizzati in luoghi diversi e spesso distanti.

L'anello di congiunzione tra i vari passaggi del processo produttivo trova riscontro nel trasporto e nella logistica. È sempre più raro vedere produttori che si concentrano in un contesto cooperativo, dall'approvvigionamento di materie prime alla realizzazione del prodotto finito, mentre si riscontrano più frequentemente ruoli autonomi di ciascun attore della filiera per forniture a clienti tra loro in concorrenza, svolgendo attività di integrazione orizzontale.

### *3. Dal caso italiano alla logistica come fonte di valore*

Secondo la visione tradizionale, la logistica è problema interno alle imprese o alle singole filiere industriali. Oggi è viceversa accertato che, date le numerose economie e diseconomie esterne legate a forniture e consegne che condizionano singole imprese, se non interi settori industriali, è divenuta un complesso di attività il cui valore aggiunto risulta significativo per l'intera economia di un territorio.

La logistica economica infatti diventa uno strumento di attuazione delle moderne politiche di sviluppo del mercato globale, costituendo un fattore strategico per ridisegnare l'organizzazione della produzione a scala globale. Le attività logistiche sono diventate fonte di valore aggiunto, ricchezza e plusvalore non solo a livello microeconomico-aziendale, ma anche a livello macroeconomico-territoriale, o meglio di area-sistema: essa è di fatto un fattore determinante dell'organizzazione del territorio al fine della localizzazione delle attività economiche.

La presenza di nodi e funzioni logistiche in un determinato territorio può essere considerata come vantaggiosa nella competizione territoriale e fattore di avvio di processi di sviluppo locale, perché offre la possibilità a coloro che s'insediano di poter fruire di infrastrutture di collegamento e di accesso alle reti internazionali. Nel nuovo scenario, il fattore discriminante nelle scelte del "dove" localizzare la produzione, a scala europea o nazionale, è la presenza di nodi infrastrutturali che garantiscano l'accesso ai grandi assi o ai corridoi plurimodali europei.

Gli effetti territoriali a scala europea diventano determinanti per il ruolo giocato dalla logistica nei processi di organizzazione spaziale delle attività sul territorio, per la definizione di gerarchie territoriali consolidate e/o di occasione per i territori tradizionalmente periferici o di rango inferiore o per il posizionamento all'interno di esse. La logistica per un determinato territorio può significare essenzialmente accessibilità e connessione fra reti produttive locali ed extralocali e fra reti modali diverse.

Dare una funzione o vocazione logistica al territorio significa in primo luogo la possibilità di sfruttare al meglio le economie esterne per le imprese industriali e commerciali localizzate sul territorio che movimentano flussi di merci a diverse scale di distanza.

Lo sviluppo di sistemi flessibili di tipo reticolare fa sì che le programmazioni produttive debbano essere in primo luogo sempre più interagenti con clienti e fornitori localizzati in spazi che vanno dal locale al globale e che sono in continua evoluzione. In secondo luogo, i flussi di persone, merci e relative informazioni attraversano e interessano comunque il territorio poiché da esso generati, attratti o subiti come puro attraversamento in transito; in ultimo la competitività del territorio nella capacità di attrarre investimenti esteri.

Al fine di creare valore per l'economia locale è necessario disporre di efficienti sistemi di trasporto e *network*, fino a giungere a modelli di sviluppo basati sulla realizzazione di veri e propri "distretti logistici" che localizzino competenze, sviluppino relazioni e forniscano avanzati servizi materiali e immateriali, sia all'imprenditoria locale che a operatori esterni anche a livello internazionale.

L'integrazione tra logistica e territorio ha, nel corso degli anni, interessato il mondo scientifico che ha elaborato una definizione di logistica territoriale, ossia: "l'insieme dei processi di pianificazione,

realizzazione, regolamentazione, coordinamento, promozione di infrastrutture e attività logistiche e di trasporto che consentono l'ordinato dispiegarsi dei flussi di persone, merci e informazioni in un determinato ambito geografico, al fine di renderlo coeso e aperto, migliorando l'accesso a beni, servizi, persone e luoghi sia all'interno che verso l'esterno del territorio stesso e viceversa, nonché rinnovando le risorse disponibili"<sup>9</sup>.

Tale definizione può essere intesa come un'estensione a livello territoriale e in chiave di sviluppo sostenibile della definizione classica di logistica industriale e del moderno concetto di *SCM*, considerando però in questo caso come impresa, o ancora meglio come *supply chain*, lo stesso territorio con il suo sistema di nodi logistici ed assi di trasporto, i quali sono pianificati, gestiti ed utilizzati direttamente o indirettamente da una pluralità di attori pubblici e privati.

Tuttavia, al fine di creare valore, accanto a un'ottima localizzazione geografica delle strutture logistiche, è necessario predisporre una parallela "risorsa distributiva", ossia il sistema integrato di di trasporto, manipolazione, stoccaggio e deposito delle merci quali fattori di crescita, insieme a infrastrutture, imprese e risorse umane che permettano l'erogazione di servizi di logistica e di trasporto a valore aggiunto.

Ciò determina la competitività e l'efficienza del Paese rispetto ad altri territori. I modelli operativi e gli effetti territoriali della logistica moderna possono essere considerati secondo diverse prospettive: locale-regionale, interregionale, nazionale, continentale e intercontinentale. A queste diverse scale si osservano tendenze e dinamiche nuove legate alla diffusione delle reti logistiche, alla localizzazione, specializzazione e complementarietà dei nodi, all'interazione tra domanda e offerta e allo sviluppo di nuovi conseguenti modelli produttivi e distributivi.

In tale scenario, vanno analizzati alcuni aspetti rilevanti:

- le variabili spazio e tempo, che costituiscono le basi da cui deriva il valore aggiunto offerto dalle attività logistiche, erano un fattore di valutazione importante già nell'ambito di mercati a dimensione nazionale, ed hanno acquisito una rilevanza maggiore a seguito del processo di globalizzazione: non solo velocità, ma anche disponibili-

---

<sup>9</sup> La logistica e l'intermodalità, [www.trail.unioncamere.it](http://www.trail.unioncamere.it).

tà, frequenza, affidabilità, sicurezza, sono tutte variabili del servizio logistico;

- per la competitività del sistema Paese diventa decisivo non solo la “centralità” della posizione geografica e la qualità del sistema dei trasporti (infrastrutture, costi, servizi), ma anche aspetti quali la snellezza burocratica, la trasparenza delle normative, la disponibilità ed economicità delle comunicazioni, la professionalità delle risorse umane;

- le scelte di logistica degli attori di filiera va vista in un’ottica più ampia dato che coinvolge un numero sempre più grande di altri attori, stati e *network*.

Questa evoluzione coinvolge, ad esempio, le strategie delle principali società di navigazione nella definizione degli itinerari per la scelta dei porti di scalo condizionata dall’esigenza di usufruire di terminal dedicati, allo scopo di organizzare in modo efficiente anche la parte di catena logistica che si intende svolgere sulla tratta terrestre.

La razionalizzazione e modernizzazione dei *network* produttivi e logistici deve poter far leva sul coordinamento e l’integrazione di più modi di trasporto e sulla possibilità di raggruppare prodotti di diversa provenienza, effettuando lavorazioni di completamento e di perfezionamento attivo a valore aggiunto e distribuirli, infine, ai punti di consumo finali.

Questo è il motivo per il quale nella competizione globale prevalgono quei sistemi territoriali caratterizzati da una posizione strategica rispetto ai grandi flussi commerciali, che sappiano dotarsi d’infrastrutture e servizi efficienti in grado di far circolare rapidamente le merci, aggiungendo valore a queste ultime con attività complementari al trasporto e cogliendo nuove opportunità di sviluppo.

Il settore della logistica e del trasporto è divenuto ormai strategico per la competitività territoriale, con un ruolo sempre più importante per la competitività delle imprese, dei territori e dei rispettivi Paesi. Essa è, infatti, intesa non più come semplice pianificazione dei costi di trasporto e di distribuzione, ma si impone sempre più come leva strategica per affrontare il mercato e seguirne i cambiamenti.

Negli ultimi anni, l’incidenza della logistica rispetto al PIL ha registrato una dinamica in crescita, in Italia così come nel resto d’Europa. Il *trend* crescente è dovuto a diversi fattori tra i quali e-

mergono gli effetti di delocalizzazione e ridefinizione dei flussi per le principali filiere industriali, la crescita di alcuni costi unitari (energia, carburante, pedaggi) e, infine, la richiesta sempre maggiore di servizi a valore aggiunto, che la riconfigurazione della catena del valore in alcuni settori industriali ha reso sempre più comuni (ad esempio *packing*, i servizi di *customer service*, personalizzazione del prodotto)<sup>10</sup>.

La logistica, inoltre, è un elemento chiave di competitività per le aziende: si può, quindi, considerare la diversa incidenza del costo logistico sul fatturato di un settore industriale come un indicatore di efficienza del sistema logistico: si rileva che l'Italia presenta un peso della logistica sul fatturato superiore alla media europea, che si traduce in un extra-costo di filiera, penalizzando la competitività delle sue aziende. Complessivamente il nostro Paese presenta un costo della logistica maggiore dell'11% rispetto alla media europea, con un aggravio per il sistema, stimabile in circa 40 miliardi di euro<sup>11</sup>.

Tagliare i costi derivanti dall'inefficienza logistica è un grande contributo alla competitività del sistema economico e produttivo italiano, e potrebbe essere considerato come uno dei presupposti necessari per il ritorno alla crescita. Il *gap* italiano è dovuto alle inefficienze operative sia di sistema che rispetto alle caratteristiche peculiari dello stesso. Infatti, l'Italia è caratterizzata da un tessuto industriale in cui hanno maggior peso le piccole e medie imprese e ciò genera una frammentazione del *network* logistici.

Il tessuto imprenditoriale italiano, rappresentato per circa il 97% da piccole e medie imprese, presenta un evidente ritardo nell'attribuire alla logistica un valore strategico: solo il 15% delle imprese italiane esternalizza la logistica, contro il 40% delle inglesi e il 30% delle francesi<sup>12</sup>.

La bassa cultura logistica in Italia, in particolare per il sistema distributivo, rappresenta un aspetto negativo soprattutto per le aziende che vendono prodotti all'estero e che invece in Italia risulta essere il meno programmato<sup>13</sup>. Da alcuni studi è emerso che circa il 75%

---

<sup>10</sup> Centro studi di Confetra (2011).

<sup>11</sup> Bartolomeo Giachino, *Introduzione al Piano Nazionale della Logistica 2012-2020*.

<sup>12</sup> Re L. (2009).

<sup>13</sup> Montecamozzo C.F. (2009).

delle aziende italiane esporta “franco fabbrica”, disinteressandosi completamente del proprio prodotto all'estero. Utilizzando questa modalità di vendita, non solo si rischia di perdere quote di mercato, in quanto il consumatore finale può decidere di non comprare più il prodotto offerto perché trasporto, assicurazione, sdoganamento, disimballo, riconfezionamento, provvigioni per gli intermediari, garanzie, e quant'altro vanno ad incidere sui prezzi dei prodotti, e quindi l'impresa perde clienti, oltre al contatto con la struttura della domanda, incidendo sulla competitività. Centrale deve essere il concetto di valore per il cliente; questi non considera più come *driver* di scelta il solo prezzo, quanto piuttosto un *mix* di fattori quali la qualità costante, la tempestività nelle spedizioni, la consegna *door to door*, la fornitura personalizzata, la affidabilità della garanzia, la qualità dei servizi post vendita.

Se da un punto di vista teorico il concetto di logistica diventa un patrimonio diffuso pressoché in tutte le aziende, dal punto di vista operativo, in Italia, si assiste a una realtà completamente diversa, in cui l'integrazione tra operatori logistici e impresa resta più un modo di pensare che di agire. Le aziende tendono a ripartire i servizi logistici su più fornitori, ciascuno per ogni sottoinsieme logistico (approvvigionamento, produzione, distribuzione), con contratti spesso di tipo annuale, condizione che implica una scarsa integrazione sistemica; inoltre si assiste a uno scarso utilizzo di strumenti innovativi per la rintracciabilità del prodotto.

Caratteristiche del mercato quali l'elevata flessibilità del ciclo dei prodotti e la stagionalità di alcuni di essi, la *lean production*, la filosofia del *just in time* con un approvvigionamento continuo, l'aumento delle referenze, l'esigenza di adottare strategie *quick response* (si produce solo ciò che è richiesto e solo quando è richiesto), la *reverse logistics*, impattano sempre di più sul sistema logistico e richiedono una gestione razionale e integrata da parte tanto delle imprese di filiera, quanto dei *policy makers*.

La ripresa passa necessariamente dalla creazione di *network* logistici globali e competitivi, struttura portante dei commerci internazionali e volano di crescita economica. Si evince, dagli studi della Banca Mondiale, come a parità di reddito pro capite, i Paesi “con una migliore prestazione logistica sperimentano una maggiore crescita

nella misura dell'1% del PIL e del 2% nel commercio"<sup>14</sup>. I Paesi che sono cresciuti di più dispongono, infatti, di una logistica efficiente che non solo rende competitivo il sistema economico e produttivo, ma essa stessa è da considerare *driver* di sviluppo. La Germania, ad esempio, al termine di un grande impegno nella logistica, attraverso la realizzazione del nuovo porto di Amburgo e del nuovo aeroporto di Francoforte, è diventata un *hub* formidabile per l'Europa.

La logistica è un settore *labour intensive* e così in Germania è il terzo settore che crea posti di lavoro per 2,6 milioni di addetti, mentre in Italia, dotata di *opportunità logistiche* maggiori per posizione geografica, ne riesce a occupare meno di un milione.

Le analisi svolte da organizzazioni internazionali e da numerosi studiosi evidenziano che uno dei fattori determinanti per assicurare una crescita economica nel medio termine è l'aumento della produttività.

A sua volta, la dinamica della produttività dipende da numerosi aspetti di carattere strutturale, comportamentale e di sistema. La forte correlazione tra la dinamica della crescita e quella della produttività appare evidente in indagini da cui si rileva che i Paesi che registrano i tassi di crescita reale più sostenuti, prevalentemente localizzati nell'area dell'est Europa (Slovacchia, Romania, Polonia, Bulgaria e Repubblica Ceca), si caratterizzano per una dinamica produttiva consistente.

Altri Paesi – Svezia, Finlandia e Regno Unito – presentano una dinamica positiva della crescita e della produttività, mentre Francia e Germania si contraddistinguono per una *performance* meno favorevole della produttività, cui si associa una crescita modesta, anche se in recupero negli ultimi anni.

In questo contesto, spicca come evidentemente anomalo il basso profilo di crescita dell'Italia (pari a -1,0 punti percentuali rispetto alla media dell'area dell'Unione Europea e con valori costanti nei due sotto-periodi), associato a un progressivo declino nella dinamica della produttività. L'analisi di lungo periodo dei rapporti tra crescita economica e produttività totale dei fattori (PTF), misura del grado di efficienza e d'innovazione tecnologica e organizzativa nell'utilizzo

---

<sup>14</sup> Piano Nazionale della Logistica 2012-2020.

degli *input* produttivi, conferma l'attuale quadro di scarsa dinamismo per l'Italia.

Fino alla metà degli anni Novanta, la PTF dell'Italia aveva mantenuto tassi di crescita superiori a quelli degli altri Paesi avanzati, per poi iniziare a declinare nei periodi successivi e sino ad oggi. I principali risultati emersi dall'analisi del posizionamento del nostro Paese rispetto agli altri Paesi europei, in termini di crescita economica e produttività, hanno sottolineato la rilevanza di alcuni *gap* connessi a fattori strutturali e ad inefficienze sistemiche. La presenza di un moderno sistema di infrastrutture e di servizi rappresenta un fattore strutturale per la competitività del sistema produttivo e per la crescita. Un indicatore di sintesi, molto utile per l'analisi, che esprime il grado di qualità della logistica per ciascun Paese, è elaborato dalla Banca Mondiale<sup>15</sup>.

Sulla base delle informazioni sintetizzate da tale indicatore, Germania, Singapore, Svezia e Paesi Bassi si collocano tra i Paesi che posseggono più elevati standard di efficienza e competitività nei servizi logistici. L'Italia si pone al ventiduesimo posto nell'ambito del gruppo dei 155 paesi considerati<sup>16</sup>.

Limitata qualità delle infrastrutture e ridotta efficienza nei trasporti internazionali sono fra gli elementi che contribuiscono a determinare questo modesto risultato (Fig. 2).

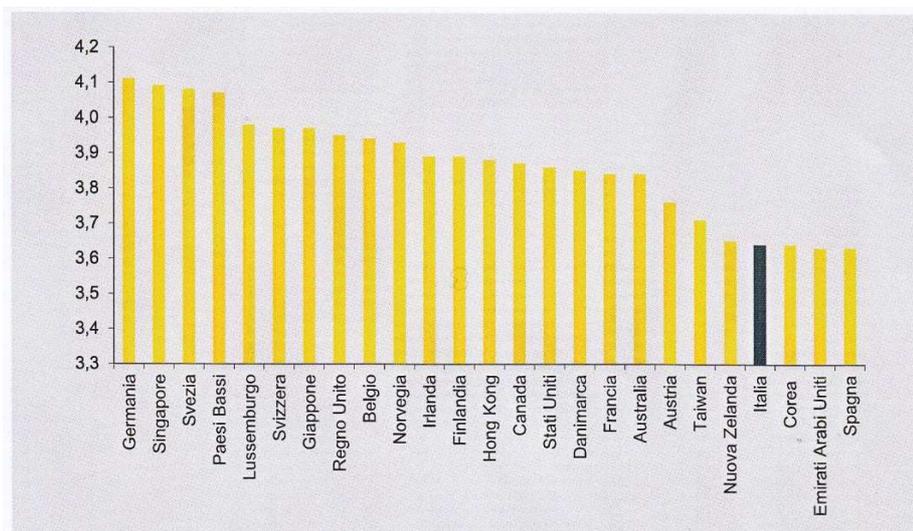
Per collocare tale risultato in una prospettiva dinamica, si può guardare a un indicatore sintetico rappresentato dall'intensità di trasporto, definito come l'incidenza sul PIL delle tonnellate/chilometro (t-km) complessivamente realizzate nel trasporto interno, via terra e via acqua. Nel periodo 2000-2009, i dati Eurostat mostrano per l'Italia un livello di tale indicatore vicino a quello medio dell'Unione Europea a 15 paesi (Tab. 1).

---

<sup>15</sup> Il *Logistic Performance Index* (LPI) riassume variabili qualitative che catturano sei diverse componenti ritenute determinanti ai fini della funzionalità della rete logistica legate sia ai servizi che alle strutture. Le sei dimensioni considerate riguardano: certezza e rapidità delle procedure doganali, qualità delle infrastrutture materiali e immateriali legate a commercio e trasporto, effettiva concorrenza nei prezzi dei trasporti, efficienza dei servizi legati al trasporto, tracciabilità delle operazioni di trasporto e consegna, puntualità delle operazioni di trasporto e consegna.

<sup>16</sup> Rapporto ISTAT 2010.

FIG. 2. *Indice di performance nella logistica. Anno 2010.*



Fonte: Banca Mondiale

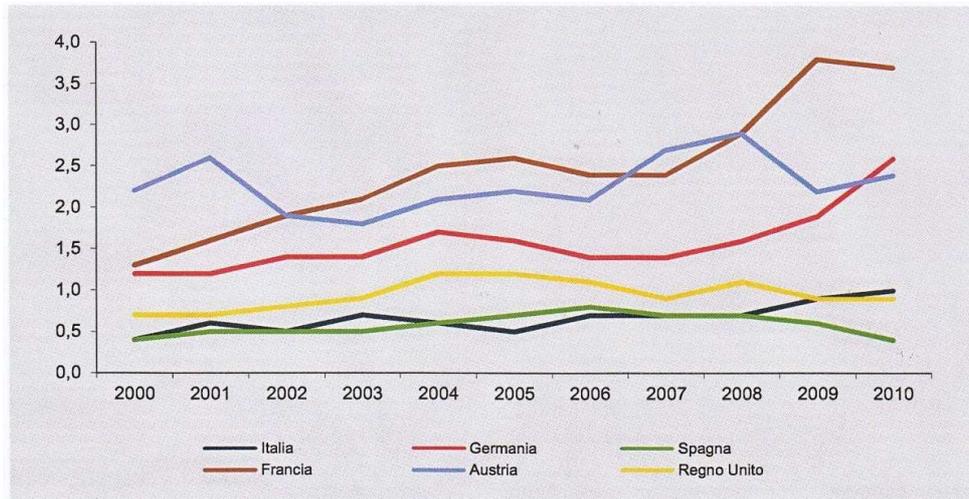
TAB. 1. *Intensità, share modale stradale Ue15 – Italia (2000-2009)*

Paesi	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Intensità di trasporto (indice 200=100)										
Ue15	110,0	99,1	99,6	97,7	103,0	101,3	100,9	100,5	96,9	88,9
Italia	100,0	98,8	100,4	91,6	101,7	108,2	95,5	91,2	92,2	94,0
Share modale stradale (valori %)										
Ue15	77,4	78,1	78,7	78,9	79,0	79,1	78,4	78,0	77,7	79,0
Italia	89,0	89,3	90,4	89,5	89,8	90,3	88,5	87,6	88,3	91,0

FonteEurostat.

A differenza degli altri Paesi, però, in Italia la modalità stradale è di gran lunga la più utilizzata nel sistema dei trasporti interni, con una quota vicina al 90%, superiore di oltre 10 punti a quella media europea, e valori molto più bassi per le modalità alternative (ferrovie d'acqua interne).

FIG. 3. Tasso di penetrazione del cabotaggio stradale 2000-2010



Tuttavia, quando si esaminano i dati relativi al livello del cabotaggio stradale, cioè il grado di utilizzo della rete stradale per i trasporti internazionali, emerge che l'Italia si colloca su livelli molto inferiori a quelli degli altri Paesi europei, assimilabili a quelli della Spagna e inferiori alla metà di quelli virtuosi (Austria, Germania e Francia sui cui dati ha effetto la posizione geografica) e decisamente più bassi anche del Regno Unito come dalla Fig. 3.

Anche nel confronto sulla tipologia di imprese che offrono i servizi di trasporto, l'Italia appare svantaggiata. Il confronto internazionale in termini di dimensione media e *performance* economica delle imprese mostra, per il nostro Paese, la presenza di un elevato numero di aziende di trasporto in conto terzi, ma caratterizzate da una dimensione media notevolmente inferiore alla media europea. In particolare, nel 2009 le imprese italiane erano pari a 80.915, più del doppio di quelle di Germania, Francia e Regno Unito, con una dimensione media di 4 addetti, a fronte di valori dell'ordine di 8-10 addetti per gli altri Paesi.

In termini di profitti l'Italia è, nonostante lo svantaggio in termini di dimensione media aziendale, in posizione intermedia (con il 28,8%), rispetto al minimo della Francia (8,5%) e ai valori decisa-

mente più elevati (42,0 e 42,9%) di Regno Unito e Germania<sup>17</sup>.

Rispetto alla dotazione infrastrutturale, si osserva che nel decennio 2000-2009 in Italia come in molti altri Paesi, la rete autostradale ha mantenuto una lunghezza quasi invariata, mentre Germania, Francia e Spagna hanno effettuato importanti investimenti.

Venendo al trasporto ferroviario merci, il mercato italiano appare meno sviluppato rispetto a quello di altri Stati europei. Confrontando le quote nazionali di trasporto ferroviario merci nell'Unione Europea a 15 Paesi, si registra una netta preminenza della Germania che ne copre il 42% (in termini di tonnellate/chilometro), seguita dalla Francia con l'11,7% e dalla Svezia con il 9,2%; l'Italia e il Regno Unito registrano entrambe la stessa quota, pari al 7,3%<sup>18</sup>.

La *performance* degli operatori ferroviari in Italia, dopo una fase di crescita fino al 2007, ha risentito in maniera significativa della crisi economica internazionale, segnando un leggero recupero solo nel 2010. Nel complesso, si registra una diminuzione del traffico complessivo dell'8,3% tra il 2002 e il 2010, con una riduzione pari a circa 18 miliardi di tonnellate/km. Anche in Francia, nonostante si registrasse un traffico più che doppio rispetto a quello italiano, si registra arretramento repentino; l'indice prestazionale del Regno Unito rileva *performance* molto simili a quelle nostrane; in controtendenza troviamo la Germania, grazie a un sistema logistico nazionale che ha fatto del trasporto intermodale lo strumento d'elezione. In Germania vi è stato un aumento di circa il 37% rispetto all'intero periodo, nonostante la flessione del biennio 2008-2009, e un ammontare totale di 107 miliardi di tonnellate/chilometro nel 2010<sup>19</sup>.

Il trasporto marittimo costituisce storicamente un fenomeno molto importante per l'Italia, che sino a qualche anno fa era il secondo Paese europeo in termini di movimentazione delle merci, preceduto dal Regno Unito. A partire dal 2008, l'Italia è scesa al terzo posto, superata dai Paesi Bassi che hanno peraltro assunto la posizione preminente in Europa. Nel 2010, infatti, il traffico marittimo è risultato di poco inferiore a 500 milioni di tonnellate per l'Italia, a fronte

---

<sup>17</sup> ISTAT (2012).

<sup>18</sup> ISTAT, *Rapporto annuale 2012*.

<sup>19</sup> ISTAT, *Rapporto annuale 2012*.

TAB. 2. Merci movimentate nei porti dei primi 20 paesi europei

Paesi	2002		2006		2010	
	Quantità	Composizione %	Quantità	Composizione %	Quantità	Composizione %
Paesi Bassi	413,3	11,8	477,2	11,9	538,7	14,1
Regno Unito	558,3	15,9	583,7	14,6	511,9	13,4
Italia	458,0	13,1	520,2	13,0	494,1	13,0
Spagna	326,0	9,3	414,4	10,3	376,4	9,9
Francia	319,0	9,1	350,3	8,7	313,6	8,2
Germania	246,4	7,0	302,8	7,6	276,0	7,2
Belgio	173,8	5,0	218,9	5,5	228,2	6,0
Norvegia	190,0	5,4	196,8	4,9	195,1	5,1
Svezia	154,6	4,4	180,5	4,5	179,6	4,7
Grecia	147,7	4,2	159,4	4,0	124,4	3,3
Finlandia	99,1	2,8	110,5	2,8	109,3	2,9
Danimarca	94,3	2,7	107,7	2,7	87,1	2,3
Portogallo	55,6	1,6	66,9	1,7	66,0	1,7
Polonia	48,1	1,4	53,1	1,3	59,5	1,6
Lettonia	52,0	1,5	56,9	1,4	58,7	1,5
Estonia	44,7	1,3	50,0	1,2	46,0	1,2
Irlanda	44,9	1,3	53,3	1,3	45,1	1,2
Romania	32,7	0,9	46,7	1,2	38,1	1,0
Lituania	24,4	0,7	27,2	0,7	37,9	1,0
Bulgaria	20,4	0,6	27,5	0,7	22,9	0,6

Fonte: Eurostat.

di un valore appena superiore riscontrato nel Regno Unito e ai +40 mil nei Paesi Bassi.

Il decennio appena trascorso ha rappresentato un periodo di grande cambiamento a livello nazionale e internazionale per il settore dei trasporti e della logistica, indotto in gran parte dall'espansione del traffico internazionale marittimo di *container*, così forte da indurre i porti ad assumere la funzione di anello di congiunzione e coordinamento con le altre infrastrutture di trasporto.

Per quanto riguarda i porti italiani ed i principali porti europei si rileva che nei Paesi Bassi, in Belgio e in Germania, pochi grandi porti coprono buona parte del traffico merci via mare dei rispettivi Paesi, diversamente da quanto accade in Italia, Francia o Spagna. Concentrando l'attenzione sui maggiori porti dell'Unione Europea, si osserva che Rotterdam è di gran lunga, il principale *hub* europeo per

TAB. 3. I primi 20 porti europei rispetto alle merci movimentate

PORTI	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Rotterdam (Paesi Bassi)	296,6	302,7	307,4	330,9	345,8	353,6	374,2	384,2	353,9	395,8
Anversa (Belgio)	114,8	113,9	126,1	135,5	145,8	151,7	165,5	171,2	142,1	160,0
Amburgo (Germania)	82,9	86,7	93,6	99,5	108,3	115,5	118,2	118,9	94,8	104,5
Marsiglia (Francia)	89,5	89,2	92,4	90,8	93,3	96,5	92,6	92,5	79,8	82,4
Amsterdam (Paesi Bassi)	48,1	48,5	40,8	49,9	47,1	56,8	62,5	74,4	72,8	72,7
Le Havre (Francia)	65,4	63,8	67,4	71,9	70,8	70,0	73,9	75,6	69,2	65,8
Algeciras (Spagna)	41,1	42,2	48,3	52,6	55,2	60,0	62,1	61,9	55,8	58,6
Grimsby & Immingham (Regno Unito)	54,8	55,7	55,9	57,6	60,7	64,0	66,3	65,3	54,7	54,0
Valencia (Spagna)	24,8	28,5	30,4	32,3	35,0	40,7	45,9	50,2	48,3	53,1
Bergen (Norvegia)	....	85,3	76,4	75,6	73,9	67,9	61,2	52,4	56,0	49,8
Londra (Regno Unito)	50,7	51,2	51,0	53,3	53,8	51,9	52,7	53,0	45,4	48,1
Bremerhaven (Germania)	26,5	27,4	28,8	31,8	33,7	40,4	43,6	49,0	42,7	45,9
Goteborg (Svezia)	33,0	32,3	32,4	36,4	36,5	39,9	40,4	42,3	38,9	42,9
Milford Haven (Regno Unito)	33,8	34,5	32,7	38,5	37,5	34,3	35,5	35,9	39,3	42,8
Genova (Italia)	43,1	44,4	46,9	45,9	42,6	44,4	48,4	46,5	42,7	41,4
Trieste (Italia)	44,7	43,7	41,6	41,5	43,4	44,6	39,8	37,2	41,0	40,6
Southampton (Regno Unito)	35,7	34,2	35,8	38,4	39,9	40,6	43,8	41,0	37,2	39,4
Dunkerque (Francia)	41,9	44,3	45,8	46,4	48,5	50,4	50,2	50,5	37,9	36,3
Tallinn (Estonia)	32,1	36,5	37,0	37,1	38,8	41,2	35,9	29,0	31,4	36,3
Tees & Hartlepool (Regno Unito)	50,8	50,4	53,8	53,8	55,8	53,3	49,8	45,4	39,2	35,7
Barcellona (Spagna)	27,3	25,0	29,9	36,3	37,1	38,3	41,0	41,5	35,9	35,3

Fonte: Eurostat.

gli scambi internazionali di merci via mare, movimentando il 73% della merce dei Paesi Bassi, mentre i porti di Genova e Trieste movimentano rispettivamente il 9,7% e il 9,5% del traffico nei porti italiani.

La presenza di un grave “handicap logistico” e un sistema poco efficiente dei trasporti, può comportare l’annullamento delle numerose opportunità che la competizione globale, lo sviluppo del commercio e la crescita delle economie emergenti possono offrire al nostro Paese.

Il ruolo naturale di potenziale “piattaforma logistica” continentale, evocato sin dal passato più remoto, può avere l’occasione di realizzarsi, grazie alla posizione strategica dell’Italia in un Mediterraneo non più e non solo “ponte” tra l’Europa e l’Africa settentrionale e l’Oriente, ma come nodo di scambio dei flussi commerciali da e per una vastissima area in piena espansione economica, che va dal subcontinente indiano all’Estremo Oriente. Questa grande occasione di sviluppo si presenterà tanto più straordinaria quanto più il nostro Paese avrà la capacità di offrire sia infrastrutture e servizi logistici e

di trasporto efficienti, sia opportunità di localizzazione produttiva a essi collegati, per la manipolazione di merci e semi-lavorati, prima del loro trasferimento sui mercati di consumo.

Una grande opportunità per l'Italia potrebbe derivare dalla realizzazione di efficienti *distripark*, nelle aree limitrofe (e in alcuni casi dismesse) dei principali porti (specie del meridione), che possono essere visti sia come opportunità di rilancio occupazionale, che come fonte per la creazione di nuovo valore.

L'importante opportunità da cogliere, per ora potenzialmente offerta solo dal suo indubbio vantaggio geografico, rischia di essere irrimediabilmente perduta a favore di corridoi concorrenti, come quello Balcanico e quello Iberico, se non si pone mano a un sistema infrastrutturale in grado di mettere il nostro Paese al centro dell'interconnessione dell'Europa con i grandi flussi commerciali che graviteranno sul Mediterraneo<sup>20</sup>. In quest'ottica, è strategica la realizzazione di progetti infrastrutturali, cui va data prioritaria attuazione.

L'Italia è una delle principali porte d'accesso all'intera economia europea, per le merci provenienti da altri continenti e per le imprese in cerca di nuove localizzazioni strategiche; inoltre, come detto già in precedenza, la sua posizione, in particolare, le assegna un "vantaggio geografico assoluto" per i flussi economici e commerciali con le economie emergenti più rilevanti e dinamiche. Il territorio italiano non può rischiare di diventare un "imbuto", a causa dei ritardi sull'adeguamento e l'ampliamento delle direttrici nazionali, della scarsa capacità intermodale e interportuale e delle difficoltà di transito delle Alpi, oltre che per l'enorme vincolo burocratico.

Esistono tutti i presupposti perché la "naturale" capacità logistica del nostro Paese nel quadrante europeo possa pienamente svilupparsi, per cogliere tutte le opportunità che essa offre alla competitività italiana nel suo insieme e delle sue imprese<sup>21</sup>. Ciò presuppone una prioritaria attenzione, nell'ambito della politica infrastrutturale, alle grandi infrastrutture di interesse europeo, le reti TEN-T (*Trans European Networks Transport*), dei valichi alpini, alle Autostrade del

---

<sup>20</sup> Confindustria (2006), *Logistica per crescere. Proposte, analisi ed approfondimenti del Progetto Logistica di Confindustria e del suo Sistema Associativo*.

<sup>21</sup> Confindustria (2006), *Dossier Logistica per crescere*.

Mare, alle dorsali ferroviarie e autostradali e dei grandi nodi (porti, aeroporti e interporti) di scambio; ma, allo stesso tempo, è decisivo sviluppare l'accessibilità delle reti interne, con un'azione specificamente dedicata alle "infrastrutture minori", ma non meno importanti di quelle più grandi.

In particolare, riguardo ai livelli di accessibilità sia interna che esterna, si evidenzia la necessità di favorire la realizzazione dei seguenti progetti di investimento, già previsti in diversi ambiti di programmazione:

- la legge Obiettivo<sup>22</sup> e i grandi progetti prioritari a maggiore valenza logistica, soprattutto quelli specificamente dedicati alle grandi reti di collegamento tra i principali nodi di scambio e all'intermodalità nave-ferro-gomma, con particolare attenzione all'interconnessione di porti, interporti e aeroporti, per lo sviluppo dei traffici di merci e persone;

- interventi a livello comunitario e nazionale in corso di elaborazione o attuazione, i quali devono favorire il loro orientamento a favore della collaborazione tra imprese e della crescita della quota di *outsourcing* della logistica;

- il *marketing* territoriale, con l'obiettivo di sviluppare sul territorio nazionale attività e insediamenti logistici, con particolare attenzione all'insediamento di piattaforme logistiche nel Mezzogiorno, i cui risultati sarebbero apprezzabili tanto dal punto di vista dell'economia del territorio, quanto dal punto di vista del sistema del trasporto nazionale;

- lo strumento degli incentivi, passando da una finalizzazione (già definita) per ora limitata allo sviluppo dell'offerta di trasporto combinato (terra-mare e strada-ferrovia), a un'altra più ampia e più coerente con lo sviluppo logistico.

- la semplificazione delle procedure tecnico-amministrative per la realizzazione di infrastrutture e delle procedure burocratiche di movimentazione.

Inoltre, il rilancio economico del Paese passa necessariamente attraverso il rilancio competitivo delle imprese industriali italiane, di

---

<sup>22</sup> Essa corrisponde alla legge 443 del 2001, ed è lo strumento legislativo che stabilisce procedure e modalità di finanziamento per la realizzazione delle grandi infrastrutture strategiche di preminente interesse nazionale.

quei marchi, di quella “impronta italiana” (le produzioni manifatturiere tradizionali e tecnologicamente di punta, che rappresentano la quota più espressiva del nostro *export*) che ha conquistato i mercati internazionali; tutto questo può trovare nuove e più ampie opportunità di crescita sia nell’innovazione sia, proprio nella logistica, opportunità di sviluppo produttivo settoriale, non ancora espressa appieno.

Per tale motivo è fondamentale un’efficace politica industriale per lo sviluppo delle imprese logistiche orientata ai mercati mondiali e al mercato nazionale, che sia in grado di sostenere le imprese italiane, logistiche e industriali, nella competizione globale.

Guardando in prospettiva, particolare attenzione bisogna rivolgere ai *trend* evolutivi, che potranno avere forti implicazioni sul settore logistico: in primo luogo è sempre più importante il ruolo “giocato” dai mercati emergenti; pertanto è basilare analizzare i fenomeni globali che stanno modificando i flussi internazionali (ad esempio la ricollocazione della produzione, la crescita di nuovi paesi emergenti, evoluzione degli scambi *import/export*) per comprendere i rischi e coglierne le eventuali opportunità.

Riguardo all’area del Mediterraneo, è opportuno rivolgere una particolare attenzione al fenomeno di ricollocazione industriale di diversi settori verso i Paesi del Nord-Africa, che beneficiano di condizioni favorevoli allo sviluppo industriale; tale flusso avrebbe nel sistema Italia la sua naturale estensione.

Un secondo aspetto riguarda la strutturale attenzione alla sostenibilità e alla sicurezza ambientale: l’impegno sulla sostenibilità (e le condizioni normative sempre più stringenti) avrà sempre più un forte impatto sul mondo del trasporto e, gli assi di intervento verteranno sul ribilanciamento delle diverse modalità di trasporto e su azioni mirate a ridurre l’inquinamento del trasporto su gomma, come ad esempio lo svecchiamento della flotta, l’accesso limitato in determinate aree urbane o le normative concernenti il trasporto di merci pericolose.

In ultimo, assumono sempre più importanza i temi di *security*: l’instabilità dello scenario socio politico internazionale sta generando richieste non prevedibili sulla sicurezza, con impatti spesso strutturali sulle *performance* logistiche. La *security* costituirà una delle variabili aleatorie più critiche con cui il sistema logistico dovrà fare i conti e interagire, enfatizzando la necessità di modelli operativi flessibili e adattativi, per far fronte agli attuali scenari in continuo mutamento.

Cosa è possibile fare nell'immediato per guidare la logistica italiana verso l'eccellenza? È necessario un approccio pragmatico che permetta di formulare proposte concrete, concentrandosi su pochi e fondamentali obiettivi, quali: garantire un'offerta imprenditoriale sempre più qualificata, giacché la domanda dei diversi settori industriali, anche alla luce della continua riconfigurazione della catena del valore da parte delle aziende, richiede prestazioni sempre più articolate e ricercate.

La capacità di offerta deve evolvere coerentemente attraverso soluzioni mirate e specifiche, seguendo il modello europeo e dei paesi di successo, evitando di rimanere stagnante su un livello di basso valore aggiunto che ci vede perdenti a causa delle mastodontiche strutture di costo e del vantaggio del *first mover* dei *competitors*. Non da sottovalutare la necessità di puntare all'efficienza dei processi, provvedendo all'eliminazione dei colli di bottiglia (e dei connessi maggiori costi lungo la filiera e minori livelli di servizio al cliente).

Il poter agire efficacemente come sistema, guardando alla *performance* globale e non a quella della singola politica o del singolo risultato, ci consentirebbe anche di rispondere meglio alle nuove esigenze del mercato quali sicurezza delle merci e dei traffici, affidabilità degli operatori e del sistema stesso.

Infine, per emulare i casi di successo planetario, è palese l'esigenza di puntare su investimenti infrastrutturali mirati, sistemici: è quando le risorse sono limitate che si torna a dover ragionare da economisti.

L'approccio, lo ripetiamo, deve essere di sistema, in grado di garantire una visione multimodale e integrata di filiera, che permetta di massimizzare l'utilizzo delle risorse impiegate e garantire un ritorno positivo degli investimenti, tale da poter attrarre investitori privati a innescare quel circolo virtuoso che permetta di attirare risorse, anche al di fuori dei confini nazionali.

Si è sempre più convinti che per uscire dalla crisi economica attuale, un contributo rilevante può derivare dall'attuazione di politiche industriali che prevedano la realizzazione di filiere territoriali logistiche, le quali possono essere viste come la leva strategica in grado di incrementare la produttività del sistema-paese e dare una forte spinta alla ripresa della crescita italiana.

## Capitolo III

### Le leve per uscire dalla crisi

“I difetti lampanti della società economica in cui viviamo sono la sua incapacità di provvedere alla piena occupazione e la sua distribuzione arbitraria e iniqua della ricchezza e dei redditi”<sup>1</sup>.

#### 1. La logistica per uscire dalla crisi

Sono sei anni oramai che la crisi ha “colonizzato” l’Europa e soprattutto l’Italia: anni segnati, in particolare, da crescenti fenomeni di disagio sociale, dall’aumento delle aree di povertà, dall’incremento del tasso di disoccupazione giovanile e dalla fortissima segregazione femminile nel mercato del lavoro, in un quadro di crescente e generalizzata instabilità sociale e distanza tra qualità del lavoro e competenze acquisite, con fuoriuscita delle migliori menti, soprattutto a livello intellettuale (laureati e diplomati) e senza possibilità di ritorno. La crisi ha penalizzato pesantemente l’economia italiana e soprattutto il Mezzogiorno, comportando un ulteriore ampliamento del divario Nord Sud. In particolare, tra il 2008 e il 2011, il PIL<sup>2</sup> meridionale ha subito una riduzione in termini reali del 6,1% a fronte della riduzione del 4,1% nel Centro-Nord.

L’asimmetria risulta ancora più evidente nel 2012 con il PIL del Sud che segna meno 3,5% rispetto al meno 1,4% del Centro-Nord. L’effetto recessivo delle manovre effettuate tra il 2010 e 2011 sul PIL del 2012 è stimabile in meno 0,8% al Centro-Nord e in meno 2,1% (dei -3,5% complessivi) al Sud, ed è riconducibile al diverso peso dei tagli delle spese in conto capitale<sup>3</sup> ed agli sciagurati tagli lineari.

---

<sup>1</sup> Keynes J.M. (1936).

<sup>2</sup> SVIMEZ (2012), *Uno Sguardo oltre la crisi. Condizioni e sfide per rilanciare lo sviluppo*, Il Rapporto SVIMEZ 2012 e la Sicilia.

<sup>3</sup> SVIMEZ (2013), *Una politica di sviluppo del Sud per riprendere a crescere*, Documento redatto e sottoscritto dalla SVIMEZ, e altri 24 istituti meridionalisti.

La ripresa socio-economica del Paese è legata a un imperativo: tornare subito a crescere, e per farlo, occorre iniziare dal Mezzogiorno. Sembra una strategia utopica, ma bisogna credere che proprio al Sud sono presenti quei *driver* in grado di consentire la ripresa dell'intera economia nazionale, *driver* che, comportando un incremento della produttività, possono gettare basi per la ripresa.

Tra le condizioni di una ripresa durevole, è urgente riavviare, tra le regioni, una dinamica di convergenza: è necessario cioè che il Sud realizzi nei prossimi anni tassi di crescita più elevati del Centro-Nord che, a sua volta, deve rimettersi su un robusto e rinnovato binario di crescita.

Il problema fondamentale italiano in questo momento è rappresentato dalla mancanza di lavoro, e in particolare quello dei giovani, delle donne, delle categorie più professionalizzate, e dunque è proprio da qui che bisogna ripartire e individuare le inefficienze esistenti.

Occorre ridurre lo strutturale squilibrio del mercato del lavoro che contraddistingue l'Italia, e in particolare il Mezzogiorno, rispetto agli altri Paesi europei. Basti pensare che in Germania, la cui popolazione è di circa ottanta milioni di persone, sono 40 milioni gli occupati (50%); in Gran Bretagna, con 60 milioni di abitanti, sono occupati 30 milioni (50%); in Italia, con una popolazione di 60 milioni di abitanti, gli occupati sono appena 23 milioni (38%) e in particolare nel Mezzogiorno, su 21 milioni di abitanti, sono occupati appena 6 milioni e 200mila (29%)<sup>4</sup>.

La crescita deve avere come protagonista il Mezzogiorno che, se da un lato va "messo in sicurezza" rispetto alla malavita e alla inconsistente e burocratica *governance* pubblica, dall'altro ha tutte le potenzialità per essere al centro di una strategia complessiva di rilancio del paese. La crisi economica e sociale inoltre ha messo drammaticamente in risalto gli squilibri del tessuto produttivo italiano, caratterizzato, come già visto, soprattutto da imprese di piccola e media dimensione con una polverizzazione diffusa ma predominante nel settore delle imprese di autotrasporto, cosa che fa lievitare i costi ed alterare la struttura dei prezzi.

---

<sup>4</sup> Ibidem.

Si è rilevato che i processi di aggiustamento, iniziati prima della crisi, sono rallentati mentre persistono, soprattutto nelle aree deboli, fenomeni di desertificazione produttiva che dall'industria si estendono anche ai servizi<sup>5</sup>.

Di fronte a tale scenario, sembra necessario attuare una politica di adeguamento strutturale del sistema produttivo meridionale alle funzioni logistiche in chiave di completamento e ridisegno produttivo, anche con interventi volti a rilanciare i poli interessati da crisi aziendali e/o territoriali.

È indispensabile una riqualificazione del modello di specializzazione che opponga al declino in atto politiche industriali di sostegno allo sviluppo delle piccole e medie imprese con attività ad alta produttività e innovazione, aprendo la strada alla crescita di nuovi settori strategici per l'industria nazionale, tramite la previsione di incentivi rivolti: all'aumento delle dimensioni medie d'impresa, al livello controllato della presenza industriale e commerciale italiana all'estero (marchi e finissaggi nei processi di perfezionamento attivo) e all'attrazione di investimenti combattendo con tutti i mezzi possibili il *made in Italy* "contraffatto" e il commercio di questo estero su estero che sta uccidendo l'economia reale nostrana, soprattutto nell'agroindustria.

Devono essere attuate politiche di sviluppo che definiscano le condizioni volte al raggiungimento di obiettivi strategici di valenza nazionale. I programmi di sviluppo in particolar modo dovranno individuare strategie per la "riqualificazione di importanti aree urbane, promuovendo l'efficienza energetica, l'edilizia, la capacità di attrezzare a diversi livelli le reti logistiche e l'effettiva messa a valore di un patrimonio di beni culturali di enorme rilevanza"<sup>6</sup>.

Tali politiche, non avviate o trascurate nel corso degli anni, sarebbero potenzialmente capaci di promuovere una moderna industria culturale e ambientale, non solo turistica. Ciò comporta l'esigenza di attuare una vasta opera di difesa dell'ambiente e del territorio, di sviluppare filiere agro-alimentari di qualità e perseguire una prospet-

---

<sup>5</sup> SVIMEZ, *Il Rapporto SVIMEZ 2012 e la Sicilia. Uno sguardo oltre la crisi. Condizioni e sfide per rilanciare lo sviluppo*.

<sup>6</sup> SVIMEZ (2013), *Una politica di sviluppo del Sud per riprendere a crescere*, Documento redatto e sottoscritto dalla SVIMEZ, e altri 24 istituti meridionalisti.

tiva di *leadership* italiana nel processo d'integrazione nel Mediterraneo, promozione e partecipazione attiva al ruolo che quest'area nevralgica può svolgere nel commercio globale e, in particolare, nelle relazioni con l'Estremo Oriente dove il prodotto italiano "Doc" è molto richiesto.

In questo processo, il Mezzogiorno potrà diventare territorio attrattivo di investimenti, oltre che per gli operatori locali, anche per quelli esteri. Il rilancio economico del Mezzogiorno dovrà partire dall'analisi delle condizioni di posizionamento strategico all'interno dei *network* logistici di scambio commerciale a livello mondiale, da una politica di redistribuzione a servizio non solo del sistema endogeno meridionale e italiano, ma principalmente come concentrazione e smistamento di traffico lungo le direttrici Asia-Europa e Asia-Medio Oriente-Nord Africa.

In particolare, il trasporto marittimo e la logistica portuale richiedono efficaci interventi di potenziamento della capacità competitiva del territorio e delle imprese, fondato su moderni strumenti di sviluppo dell'economia globale, che orientino i flussi in entrata e in uscita verso gli sbocchi e le porte marittime dell'Italia meridionale, sottoposte negli ultimi anni alla forte pressione competitiva dei porti del Nord-Africa<sup>7</sup>.

I *driver* su cui poggia la politica di sviluppo sono molteplici: dalla riqualificazione urbana, nel senso della *city logistic* o città dei flussi e della *smart city*, cioè città intelligenti che utilizzano innovative energie alternative, all'efficienza energetica (ad esempio dalla geotermia alla creazione di filiere territoriali logistiche e ai progetti infrastrutturali).

Riguardo alla riqualificazione urbana, essa è realizzabile attraverso progetti che coinvolgano piccole e medie imprese della filiera non solo dell'edilizia, ma anche quelle volte a migliorare la vivibilità sociale e le prestazioni energetiche e ambientali delle strutture urbane.

Le città, in specie quelle portuali meridionali, rappresentano i veri motori di crescita per l'Italia, anche se al Sud allo stato sono presenti, specie nelle aree di media-grande dimensione, fenomeni di progressivo degrado che necessitano di essere arrestati e invertiti. Le

---

<sup>7</sup> Piano Nazionale della Logistica, 2012-2020.

politiche di riqualificazione urbana, infatti, scontano al meridione una condizione particolarmente critica in molte amministrazioni locali, raggiungendo punte di inefficienza totale della *governance* dei sistemi urbani e regionali.

Il superamento di questo *gap* di efficienza amministrativa, anche al netto delle infiltrazioni criminali, è determinante per avviare trasformazioni logistiche complesse che sconvolgano gli attuali assetti urbani, avendo quale obiettivo strategico la città dei flussi su cui modellare le zone e non le aree su cui imporre i flussi ovvero ribaltare gli attuali modelli culturali di crescita urbana e mobilità.

Ad esempio, la riqualificazione di aree industriali dismesse vede le città del Mezzogiorno indietro rispetto a realtà urbane del Centro Nord, dove il recupero è stato occasione di insediare nuove funzioni urbane e creare nuovo “valore”<sup>8</sup>.

Solo attraverso la programmazione di specifici investimenti pubblici, di azioni di stimolo, sostegno e affiancamento alle pubbliche amministrazioni del Mezzogiorno, e attraverso un coordinamento efficace tra politiche fiscali e di riqualificazione urbana, sarà possibile ottenere risultati significativi nel campo della crescita e dell’occupazione.

Intervenire sulla città esistente, agendo nel campo della riqualificazione edilizia e urbanistica, è non solo coerente con gli andamenti del mercato immobiliare, che vedono in rilevante calo la domanda di abitazioni e edifici di nuova costruzione, ma anche con gli specifici obiettivi di salvaguardia per quanto possibile del capitale morfologico e naturalistico del Paese.

La frontiera urbana è, inoltre, veicolo essenziale per il decollo della *green economy*, dal campo energetico a quello dei servizi ambientali (*reverse logistics*, *city logistics* e *smart city*). Nel campo delle politiche energetiche, in particolare, è sufficiente ricordare che gli edifici sono responsabili del 35,2% del consumo energetico nazionale.

Una vasta diffusione, a scala urbana, degli interventi di riqualificazione energetica edilizia nel Meridione darebbe un contributo significativo al raggiungimento degli obiettivi nazionali di riduzione

---

<sup>8</sup> SVIMEZ (2013), *Una politica di sviluppo del Sud per riprendere a crescere*, Documento redatto e sottoscritto dalla SVIMEZ, e altri 24 istituti meridionalisti.

delle emissioni di anidride carbonica, oltre a dare una forte scossa al disavanzo della bilancia commerciale. Anche in tal senso si stanno muovendo i recenti indirizzi del Governo italiano (diritto all'acqua calda da sole gratuita per condomini e aziende darebbe lavoro a tecnici, edili, idraulici, ecc.).

Importanti occasioni di nuova occupazione, soprattutto per i giovani e le donne, possono essere offerte da una vasta opera di difesa del patrimonio culturale, dell'ambiente e del territorio.

Ciò vale anche per le aree interne del Mezzogiorno, oggi molto interessate da fenomeni di desertificazione e abbandono per l'intensa ripresa di flussi migratori che investono la parte più qualificata del capitale umano formato con risorse locali. Esso è fenomeno da contrastare al più presto per scongiurare un ulteriore e irreversibile degrado sociale.

## *2. La dotazione infrastrutturale logistica con riguardo al Mezzogiorno*

Altrettanto strategico e importante è l'avvento (uso provocatoriamente un termine biblico) o il rafforzamento e completamento di reti logistiche e infrastrutture di supporto. Esse devono favorire il processo d'integrazione del sistema produttivo nazionale, soprattutto meridionale, per consolidare il mercato internazionale dei flussi in entrata e uscita. In tal modo verranno colte le opportunità derivanti da nuovi scambi con quelle aree del mondo caratterizzate da una maggiore crescita della domanda (aree che si estendono dal Mediterraneo all'Estremo Oriente<sup>9</sup>).

Nel Mezzogiorno, la dotazione infrastrutturale e le connesse conseguenze sul costo del trasporto, determina situazioni di vantaggio e/o svantaggio che coinvolgono le decisioni delle aziende rispetto alla (ri)localizzazione produttiva.

Per i diversi modi di trasporto, la dotazione stradale delle regioni meridionali risulta complessivamente allineata ai valori nazionali, ma con un livello di sicurezza e una rete autostradale inferiore alla media nazionale. Se si pone uguale a 100 la dotazione di infra-

---

<sup>9</sup> *Introduzione e sintesi al Rapporto SVIMEZ 2012 sull'economia del Mezzogiorno*, Roma, 26 settembre 2012.

strutture (complessiva) stradale in Italia, il Sud presenta nel 2010 un valore di 107,2. Il che peggiora gli effetti della mancanza di una cultura logistica diffusa.

La presenza di ferrovie, sempre ponendo pari a 100 la media nazionale, risulta invece nettamente inferiore rispetto al Nord e il corrispondente dato riferito al Mezzogiorno si attesta su un valore di 66,8. In particolare, la rete ferroviaria del Sud risulta ancora scarsamente orientata all'intermodalità e alla logistica portuale.

Le infrastrutture aeroportuali risultano poi sottodimensionate in termini complessivi, anche se con eccezioni nelle regioni insulari. Complessivamente, l'indice relativo alla dotazione di infrastrutture aeroportuali ha fatto segnare, sempre nel 2010, un valore per il Sud di 76,2.

Le potenzialità maggiori nel Mezzogiorno sono rappresentate dai porti la cui dotazione in termini di fondali, attrezzature e spazi è ancora relativamente contenuta: l'indicatore fa segnare un dato analogo a quello degli aeroporti ovvero il 76,2, sempre ponendo uguale a 100 la media italiana. Relativamente a tale infrastruttura permangono *deficit* rilevanti, con una dotazione funzionale delle infrastrutture di supporto al porto vero e proprio (magazzini, piazzali, centri di lavorazione delle merci, terminal intermodali, ecc.) non adeguate alle potenzialità di sviluppo.

Il sistema portuale meridionale, purtroppo, soffre di gravi problemi di congestione stradale, ovvero di costi da "ultimo miglio", specie per i porti situati all'interno di contesti fortemente urbanizzati (caso emblematico è il porto di Napoli rispetto all'*hinterland* e le aree del retroporto allo stato degradate da destinare a *distripark* sul modello olandese).

Ad ogni modo, tra i molteplici aspetti che agiscono sulle infrastrutture, e per questa via sui vantaggi (o svantaggi) localizzativi di un territorio, assume importanza crescente il peso della logistica delle merci – intesa come settore economico nel suo complesso e composto dall'integrazione di servizi di trasporto, deposito e altri servizi – sul valore aggiunto complessivo.

L'innovazione tecnologica e organizzativa della logistica a livello globale ha consentito di scomporre i processi produttivi, visti come filiere a maglie larghe, in più fasi, creando le condizioni per l'estensione su vasta scala delle reti di fornitura e approvvigionamen-

to per cui risulta determinante l'analisi della configurazione dei *network* logistici.

Il costo totale logistico e la capacità di controllare e coordinare operazioni di un sistema di fornitura complesso e geograficamente esteso, rappresentano variabili strategiche per l'inserimento competitivo di un territorio in tali *network*. In tal senso possono assumere rilievo strategico le c.d. Filiere Territoriali Logistiche (FTL) del Mezzogiorno, proposte dalla SVIMEZ, intese come strumento di programmazione di interventi integrati di politica industriale tesi a ridurre il *gap* infrastrutturale che pesa anche sui settori di eccellenza e per assicurare al Sud una maggiore apertura ai mercati di produzione e di consumo di un'area vasta.

La filiera territoriale logistica presuppone la presenza di un'Area Vasta che abbia uno sbocco a mare, quale un porto commerciale sia rinfusiero che per merci varie e unitizzate che danno luogo al *general cargo* con spazi retroportuali e attività economiche, che presentino un forte orientamento alle esportazioni.

Le attività economiche presenti nell'Area Vasta potrebbero godere di notevoli vantaggi, qualora le degradate aree prossime ai porti fossero "idoneizzate" a retroporti, anche nella funzione più evoluta di *distripark*, oppure come semplici aree di stoccaggio, parcheggi, servizi complementari alle attività terminali portuali, etc., cioè ambiti attrezzati dal punto di vista infrastrutturale e collegati alle attività economiche presenti nel territorio<sup>10</sup> di riferimento. In tal senso il Mezzogiorno potrebbe guardare all'Olanda come modello di sviluppo logistico.

In altri termini ciò significa "produttivizzare" il territorio in senso logistico per promuovere un aumento dell'occupazione e delle esportazioni. Queste ultime ricoprono un ruolo fondamentale per la ripresa dell'economia italiana in quanto, nonostante siamo in una fase di grave crisi e il PIL sia calato in cinque anni di oltre il 7% (meno 6% al Nord e quasi meno 10% al Sud), per la prima volta negli ultimi dieci anni, il 2012 si è chiuso con 8,8 miliardi di *surplus*

---

<sup>10</sup> Atto Parlamentare, Camera Dei Deputati, Seduta marzo 2012, *Atti di controllo e di indirizzo*.

della bilancia commerciale aggregata, grazie all'aumento del 5% del valore delle esportazioni e alla contrazione delle importazioni<sup>11</sup>.

Per tale motivo devono essere messi in atto strumenti e politiche a sostegno delle esportazioni, perché nonostante la crisi, nell'ultimo periodo sostengono comunque la ripresa economica. È stato rilevato che nei prossimi anni il *made in Italy* può generare *export* aggiuntivo per 150 miliardi di euro, arrivando entro la fine del 2015 a 620 miliardi.

Investire nella combinazione di porti, retroporti, *inland terminal* e filiere produttive d'eccellenza permette di condividere servizi logistici fra le imprese presenti sul territorio, attraendo nuovi investimenti e traffici internazionali, creando una nuova imprenditorialità legata al settore della logistica e sfruttando il vantaggio competitivo dato dalla posizione geografica privilegiata.

Si tratta, pertanto, di creare le condizioni per lo sviluppo a livello di Area Vasta, di specifiche filiere di eccellenza e funzioni operative articolate in iniziative imprenditoriali fortemente integrate, favorendo reti di imprese, soggetti e attività economiche. Tali attività, verticalmente legate e connesse da funzioni logistiche avanzate, dovranno porsi l'obiettivo di favorire al massimo le esportazioni delle produzioni di eccellenza, anche attivando i canali dell'importazione e lavorazione "a valore" di parti e beni intermedi per la successiva riesportazione di prodotti finiti con politiche di finissaggio e tutela dei marchi. A tale scopo, la presenza di aree defiscalizzate (Zone franche e Zone economiche speciali) potrebbe essere considerata uno strumento decisivo di attrazione, per eventuali imprenditori-gestori di servizi logistici.

La realizzazione delle FLT potrebbe, inoltre, rappresentare una valida opportunità al recupero delle aree industriali dismesse, presenti e prossime a tutti i principali porti di antico impianto del Mezzogiorno, da destinare ad aree retroportuali d'insediamento di imprese e attività del settore della logistica, prevalentemente rivolte all'*import-export* secondo un modello di interscambio: IM-RIEM (importazione via mare e riesportazione via mare a seguito di completamento dei prodotti).

---

<sup>11</sup> Bagnoli R. (2013), *Export mai così alto dal 2012*, Corriere della sera, 17 gennaio 2013.

Lo studio della SVIMEZ<sup>12</sup> ha individuato, in via generale e non esaustiva, con riferimento all'intero territorio meridionale, le aree che mostrano notevoli potenziali di sviluppo attraverso la loro trasformazione in Filiere Territoriali Logistiche. Le Aree Vaste individuate sono:

- Abruzzo meridionale (Pescara-Chieti);
- Basso Lazio ed alto casertano (Latina-Caserta);
- Torrese-Stabiese e Nocerino-Sarnese (Napoli-Salerno);
- Pugliese (Bari-Taranto-Brindisi);
- Piana di Sibari e metapontino (Cosenza-Matera);
- Sicilia orientale (Catania-Messina);
- Sicilia occidentale (Palermo-Trapani);
- Sardegna settentrionale (Sassari-Olbia);
- Sardegna meridionale (Cagliari-Iglesias).

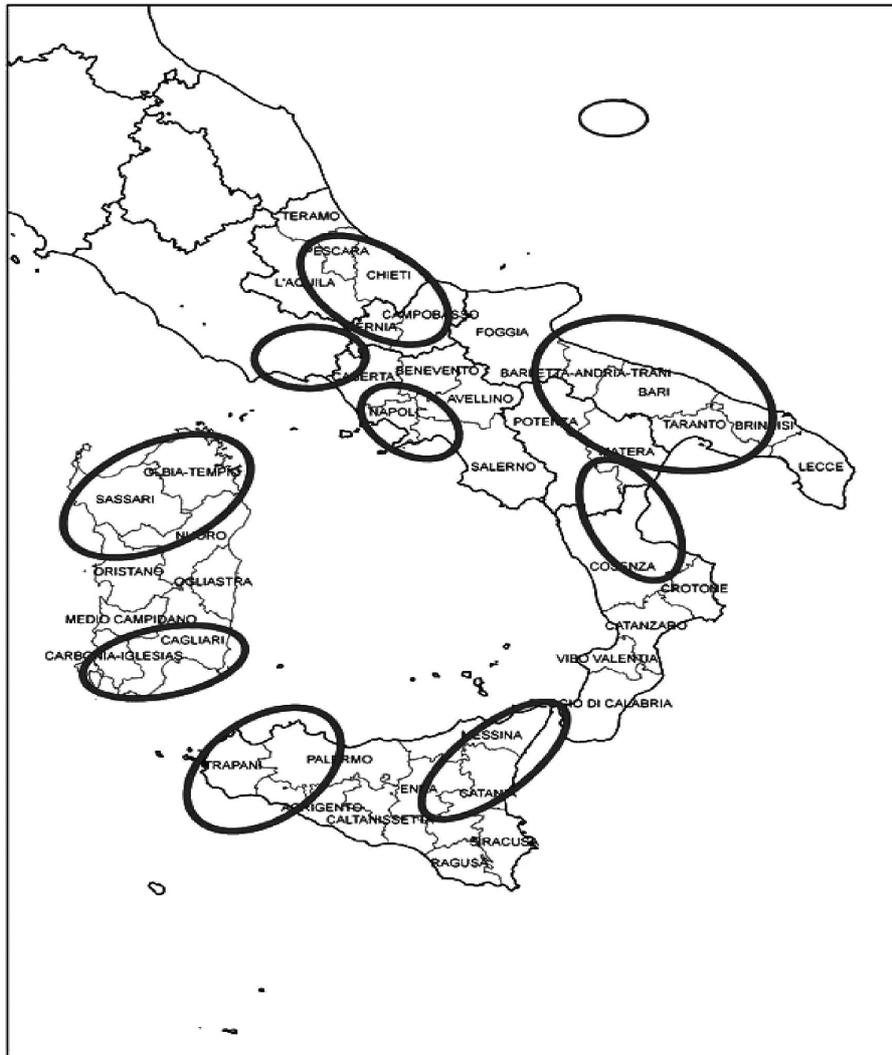
Le suddette Aree Vaste sono accomunate dalla presenza di alcuni importanti potenziali di sviluppo che possono essere oggetto di specifiche politiche di intervento al fine di migliorare le prestazioni logistiche complessive del territorio tramite: presenza di porti, anche minori e meno congestionati, di aree retroportuali e di *inland terminal*; sufficiente dotazione infrastrutturale di trasporto multimodale terrestre; buona accessibilità interna e possibilità di inserimento in reti di trasporto internazionale (principalmente marittime); presenza di filiere produttive di eccellenza orientate all'esportazione; possibilità di fruire di agevolazioni speciali e incentivi per l'insediamento di attività logistiche (zone franche speciali, programmazione negoziata, fondi strutturali europei, contratti di sviluppo e di rete, progetti di filiera); esistenza di contesti deindustrializzati da riqualificare (aree dismesse) in senso produttivo per aumentare l'occupazione.

Per l'individuazione di queste aree vaste caratteristica fondamentale è la presenza delle filiere produttive di eccellenza soprattutto nei settori dell'agroalimentare, della meccanica e delle nuove tecnologie. Le politiche di sviluppo delle FTL mediante l'incentivazione

---

<sup>12</sup> SVIMEZ, *Rapporto 2012 sull'economia del Mezzogiorno*.

FIG. 1. Aree Vaste del Mezzogiorno per la trasformazione in FTL



Fonte: SVIMEZ, *Rapporto SVIMEZ 2011 sull'economia del Mezzogiorno*, Bologna, il Mulino.

di processi di ottimizzazione e creazione del valore delle merci, devono essere volte dunque a incentrare e integrare le filiere produttive meridionali con le filiere logistiche soprattutto nei settori di eccellenza dove le nuove politiche industriali dovranno porsi alla caccia di

valenze logistico-merceologiche da creare con positivi riscontri sulle esportazioni, sul PIL, sull'occupazione e sul valore aggiunto<sup>13</sup>.

La revisione della legge 84/94 sui porti in discussione prevede la liberalizzazione del settore portuale, prevede e promuove le attività finalizzate al recupero a fini logistico-produttivi di aree industriali dismesse retro portuali, per recuperare spazi funzionali, e alla costituzione di sistemi logistici portuali, quali: "luoghi di coordinamento delle attività di più porti e retroporti appartenenti a un medesimo ambito geografico o al servizio di uno stesso corridoio europeo"<sup>14</sup> (*cluster*) e la recente proposta di ridurre a sole 14 le Autorità portuali rispetto alle attuali 24, anche in considerazione della rete portuale *Core* dell'UE.

La trasformazione delle Aree Vaste in FTL comporta una riconfigurazione del territorio dove la logistica assume il ruolo di elemento ordinatore degli stessi fattori della trasformazione e le filiere stesse si articolano nei territori e centri urbani caratterizzati dalla presenza di mercati di servizi di logistica e trasporti, integrati con le strutture retroportuali soprattutto per potenziare le esportazioni.

In altri termini, i distretti industriali che hanno caratterizzato il tessuto produttivo italiano, sono ripresentabili in chiave evolutiva come distretti logistici il cui riferimento territoriale all'interno di un quadro più ampio è l'Area Vasta<sup>15</sup>.

Per realizzare le FTL è necessario rafforzare la diffusione e promozione delle attività logistiche che influenzino i settori e i territori di nuovo insediamento industriale, anche a livello del *quasi manufacturing*.

Un confronto tra enti, operatori logistici, terminalisti, istituzioni regionali, imprenditori interessati e opinione pubblica è auspicabile per trovare soluzioni legate alle innovazioni infrastrutturali, tecnologiche e organizzative necessarie. Solo garantendo una maggiore organizzazione delle azioni di tutti gli attori interessati in un sistema logistico, è possibile favorire uno sviluppo compatibile a livello settoriale e territoriale, che conferisce al territorio competitività aggiun-

---

<sup>13</sup> Forte E. (2008).

<sup>14</sup> Senato della Repubblica, Disegno di legge n. 143-263-754-2403.

<sup>15</sup> Forte E. (2009).

tiva capace di attirare nuovi investimenti e innescare significativi processi di sviluppo.

Una politica di filiera va accompagnata da un'efficace capacità di attrarre investimenti nazionali e internazionali, fattore decisivo per accrescere la tenuta e lo sviluppo industriale del Mezzogiorno, in settori innovativi e avanzati anche alla luce delle nuove sfide energetiche, ambientali e delle risorse naturali (vedi la *Etna Valley*). Per riavviare gli investimenti al Sud, frenati dagli ostacoli della cosiddetta "filiera istituzionale", è necessario superare la complessità dei processi decisionali. Sono da 3,5 a 5 milioni i dipendenti pubblici in Italia e la vasta platea di alti dirigenti gode di assurdi cumuli pensionistici, a differenza di quanto accade ad esempio negli U.S.A. dove tutti i trattamenti di pubblica previdenza sono livellati.

Risultati positivi potrebbero ottenersi con l'adozione di misure di fiscalità di vantaggio per il Sud in grado di compensare gli svantaggi pregressi (vedi i recenti esempi di Gioia Tauro con l'adozione di una Zona economica speciale e dell'interporto di Nola con un'iniziativa sostanzialmente analoga).

Tutto ciò comporta un ruolo attivo della *governance*, e in specifico delle singole Istituzioni (Comune, Provincia e Regione), che devono assumere le opportune iniziative normative dirette a istituire apposite zone defiscalizzate, soprattutto nei siti caratterizzabili da modelli di interscambio estero IM-RIEM, cioè attività di importazione via mare di materie prime, semilavorati e prodotti intermedi, per una successiva sequenza logistica e quindi di riesportazione via mare di prodotti finiti e intermedi che presentano un incremento di valore dovuto alle attività di assemblaggio, consolidamento, etichettatura, confezionamento e altro.

Il Governo dovrebbe attuare un piano di recupero di efficienza e competitività territoriale delle regioni del Mezzogiorno, attraverso la realizzazione e il completamento definitivo di opere infrastrutturali ai fini della riduzione dei costi logistici totali di mobilità di merci e persone, integrate con le reti infrastrutturali di regioni e paesi del Mediterraneo. In tal modo il Mezzogiorno potrebbe realmente rappresentare un'area strategica di operatività logistica a servizio del sistema endogeno meridionale e italiano.

Ad esempio la Regione Campania ha nell'economia del mare una delle principali risorse in grado di generare valore e occupazione.

Punto nevralgico di un modello di sviluppo basato sulle FTL, è il convogliamento di flussi di produzioni locali di eccellenza, e l'attrazione di flussi in entrata via mare di materie prime, semilavorati e beni intermedi prodotti in diverse aree del mondo, per trasformarli in beni di maggior valore attraverso processi innovativi e riesportarli (*export processing*), principalmente, con il trasporto marittimo, a livello globale.

Può risultare strategico che i nodi infrastrutturali presenti al Sud evolvano verso la dimensione di aree logistiche di transito produttivo delle merci, come accade in Olanda, localizzate e organizzate sul territorio per funzioni gerarchiche, che realizzino non solo il trasbordo dei carichi da un modo di trasporto all'altro, ma vere e proprie piattaforme logistiche utili soprattutto per sviluppare e supportare catene di attività, nelle quali è possibile generare e lasciare al territorio valore che può tradursi in occupazione, reddito e ricchezza per la collettività<sup>16</sup>.

In tal modo sia le imprese, la cui competitività dipende dalle risorse del territorio, sia il territorio stesso, ricercando comuni vantaggi, possono creare un *network* in grado di generare valore. L'Area Vasta Sarnese-Stabiese-Torrese rappresenta un territorio su cui poter implementare FTL, ad esempio, nella produzione della pasta le cui esportazioni sono in costante aumento (pasta di Gragnano).

In tale area inoltre, non sono necessari investimenti in infrastrutture. Esse potrebbero rappresentare, in un contesto di utilizzo a pieno regime, fonte di valore aggiunto per la Campania e per l'intero Paese. I porti di Torre Annunziata e Castellammare di Stabia sono scali marittimi importanti della Campania e Torre Annunziata risulta il terzo per traffico merci dopo quelli di Napoli e Salerno e la sua posizione offre collegamenti strategici per la logistica nel sud dell'Italia, grazie al raccordo ferroviario alla rete nazionale (raccordo che non è utilizzato per il trasporto merci), al collegamento su strada, con le autostrade A3-A30, rispettivamente Napoli-Salerno e Caserta-Salerno e la SS268 "Vesuvio". Inoltre, potranno ottenere i benefici dalla vicinanza all'Interporto di Nola e di Marcianise-Maddaloni, al

---

<sup>16</sup> Piano nazionale della logistica, 2012-2020.

polo conserviero Nocerino-Sarnese e al grande mercato ortofrutticolo esistente a Volla.

Il settore principalmente coinvolto è quello dell'agroalimentare d'eccellenza, scomponibile nelle specifiche produzioni di pasta, pomodori, vino, olio e prodotti lattiero-caseari. Questo settore, infatti, rappresenta una rilevante realtà del tessuto imprenditoriale locale e un importante fonte di valore aggiunto per la Regione.

La dipendenza dell'economia campana dal sistema agroalimentare è, infatti, un dato di tutto rilievo nel panorama nazionale, nonostante i problemi strutturali legati essenzialmente alla frammentarietà del sistema produttivo e alle scarse connessioni con quello distributivo, nonché a una non perfetta integrazione di sistema tra le produzioni primarie e le attività di trasformazione.

In relazione ai prodotti d'eccellenza, bisogna ricordare che gran parte del grano utilizzato per la produzione della pasta nell'area Torrese-Stabiese-Sarnese viene importato via mare, in particolare dalla California e dal Canada (anche se da quest'ultimo Paese le importazioni si vanno riducendo). Emerge difatti un forte disavanzo commerciale della bilancia dei pagamenti italiana, giacché il nostro Paese risulta fortemente deficitario di materie prime ed è costretto a importare ingenti quantità di grano tenero e duro per soddisfare i fabbisogni dell'industria molitoria e delle paste.

Negli ultimi anni nei pastifici italiani, sono state introdotte alcune innovazioni tecnologiche che permettono di raggiungere un soddisfacente livello qualitativo della produzione, senza ricorrere all'utilizzazione di materie prime di elevata qualità. Questo contribuisce a spiegare la riduzione delle importazioni italiane di grano duro dal Canada a beneficio di altri *competitors* in grado di offrire caratteristiche d'offerta migliori (Grecia e Spagna)<sup>17</sup>.

Negli operatori del settore, inoltre, sta suscitando notevole interesse la crescente disponibilità di grano duro statunitense ottenuto in

---

<sup>17</sup> Emerge dalle interviste condotte con responsabili di alcune industrie molitorie che i pastifici orientati alla produzione di pasta di alta qualità ritengono indispensabile l'utilizzazione di una percentuale anche ridotta (10-20%) di semola ottenuta da grano duro canadese. In particolare questi grani sono il risultato di un continuo processo di miglioramento genetico, che, utilizzando materiale genetico di base offerto dal grano di origine italiana, ha permesso di giungere a risultati eccellenti ed apprezzati in tutto il mondo.

alcuni Stati degli USA (California e Texas), poiché esso presenta una ridotta percentuale di umidità, un'elevata resa molitoria, buone caratteristiche tecnologiche e un livello di prezzi, compresi i costi *traslog*, solo lievemente superiori rispetto a quelli registrati dai grani duri prodotti in Italia<sup>18</sup>.

Il grano duro, una volta giunto al porto, viene distribuito ai molteplici pastifici dell'area considerata, i quali provvedono alla realizzazione di tutte le attività di trasformazione necessarie per la produzione del prodotto finito. L'unicità della pasta di Gragnano è legata alla presenza di una molteplicità di fattori: un clima mite, equilibrato e leggermente umido per tutto l'anno, che permette di essiccare la pasta in maniera graduale; la presenza delle sorgenti del Monte Faito da dove si ottiene acqua pura, povera di cloro, che i pastifici di Gragnano da sempre utilizzano per la produzione della pasta e che conferisce al prodotto finale caratteristiche inconfondibili. L'arte del fare la pasta è stata tramandata in questa terra di generazione in generazione e alcune tecniche sono ancora oggi determinanti per l'ottenimento di un prodotto di qualità: fra queste, in particolare, la trafila al bronzo, che conferisce alla pasta quella tipica rugosità che le permette di trattenere alla perfezione il condimento.

Attualmente a Gragnano sono attivi circa 70 pastifici, nove dei quali sono confluiti nel Consorzio "Gragnano Città della Pasta", fondato nel 2003 con l'obiettivo di difendere e rilanciare la tradizione di Gragnano, e uno dei suoi successi consta nell'Indicazione Geografica Protetta (I.G.P.) "Pasta di Gragnano". Il marchio è in fase di definizione a livello comunitario e fra poco sarà possibile apporre il simbolo alle paste che rispondono ai requisiti dell'I.G.P. Il marchio I.G.P. prevede che la pasta venga prodotta all'interno del Comune di Gragnano, solo con semola di grano duro e acqua delle falde acquifere locali e l'estrusione dell'impasto deve avvenire attraverso trafile in bronzo. L'essiccazione deve compiersi a una temperatura compresa

---

<sup>18</sup> Le caratteristiche di questi grani statunitensi sembrano simili a quelle descritte in letteratura per alcune varietà coltivate nel Mezzogiorno d'Italia, quali la Trinacria, le quali, però, nel nostro Paese non presentano né una offerta soddisfacente né rifornimenti costanti ed uniformi in quanto esse sono state recentemente sostituite da altre varietà maggiormente produttive ma meno pregiate.

tra i 40° e gli 80°.<sup>19</sup> Da ciò emerge che la produzione della pasta è vero oro per la Regione, e per tale motivo devono essere individuate le attività logistiche “a valore” che poste a fattor comune con le altre produzioni territoriali, siano in grado di comportare un incremento di occupazione e di ricchezza per la Campania.

Ulteriore produzione d’eccellenza è quella lattiero–casearia, che avviene prevalentemente nella zona dei Monti Lattari. Tale area è sottoposta a vincoli strutturali e territoriali molto forti, comportando da un lato la presenza di allevamenti molto piccoli per dimensioni e prevalentemente stallini e dall’altro appezzamenti di terra che si estendono su piccole superfici.

A causa di ciò, la produzione di latte scarseggia ed è insufficiente a soddisfare l’esigenza delle aziende casearie; in speciale modo la produzione di latte agerolino, tipico della zona e da tutti conosciuto per la sua ottima qualità, sta quantitativamente riducendosi e di conseguenza diventa eccessivamente costosa.

La Regione Campania ha previsto una serie di iniziative a sostegno delle aziende zootecniche campane finalizzate al miglioramento della produzione. Nell’analisi del sistema produttivo locale si sono evidenziati tre elementi che riducono il valore economico che questi prodotti sono in grado di generare:

- l’incapacità di riconoscere i propri prodotti come patrimonio culturale del luogo, collegata al disinteresse delle nuove generazioni verso le attività produttive tipiche;
- l’abbandono delle produzioni artigianali e agricole legato alla scarsa redditività delle attività tradizionali;
- il ritardo nell’adozione di politiche di valorizzazione dei propri prodotti attraverso moderne strategie di marketing.

Bisognerebbe puntare, pertanto sulla tipicità e qualità dei prodotti del territorio utilizzando strumenti quali i marchi di qualità o la creazione di consorzi per la tutela e la valorizzazione dei prodotti, attivando inoltre un’azione integrata tra le politiche di promozione dei prodotti tipici e le azioni di promozione turistica, oppure puntare alla valorizzazione delle filiere territoriali logistiche agroalimentari, al fine di intervenire operativamente nelle diverse fasi dei processi di

---

<sup>19</sup> Pasta di Gragnano, [www.wikipedia.it](http://www.wikipedia.it).

filiera, trasferendo le informazioni dal mercato al produttore e viceversa, valorizzando il prodotto agroalimentare secondo le attese del mercato.

Un altro prodotto fondamentale per l'economia campana è rappresentato dal pomodoro San Marzano, motore della dieta mediterranea. Si tratta di una varietà di pomodoro riconosciuta come prodotto ortofrutticolo italiano a Denominazione di Origine Protetta (D.O.P.), prodotto nella parte dell'agro nocerino-sarnese che si estende nella pianura del fiume Sarno, ricoperta per la maggior parte da materiale piroclastico di origine vulcanica.

La domanda estera di tale prodotto è potenzialmente molto ampia, mentre quella nazionale è molto più contenuta. Essendo esportato in tutti i Paesi europei ed extraeuropei, usufruendo anche in questo caso, dell'economia del mare affiancata a quella terrestre, l'esternalizzazione delle attività logistiche a terzi soggetti specializzati, rappresenta una strategia perfetta per la razionalizzazione dei processi logistici.

Le eccellenze agroalimentari di tale area comprendono anche la produzione del vino DOC (Lettere, Tramonti e Gragnano), del cipollotto Nocerino (DOP), e dell'olio di Gragnano (DOP), prodotti che vengono esportati in tutto il mondo. Il settore agro alimentare, pertanto, rappresenta un'importante fonte di valore aggiunto per la regione, che deve essere riorganizzato in modo efficiente, al fine di ridurre gli sprechi, annullare le duplicazioni e abbassare i costi.

Individuati i prodotti, è necessario provvedere alla realizzazione della filiera logistica territoriale, composta da una serie di infrastrutture di trasporto e di strutture logistiche concatenate funzionalmente in modo omogeneo e destinate ciascuna ad assumere un ruolo specifico logistico a beneficio dello sviluppo economico e sociale complessivo.

La filiera territoriale logistica verrebbe così, inserita in modo strategico nel sistema locale produttivo e distributivo, attraverso la specializzazione dei ruoli e delle funzioni in assoluta sincronia con le *supply chain* presenti e potenzialmente sviluppabili sul territorio campano.

La realizzazione di una filiera agroalimentare logistica territoriale per l'esportazione delle produzioni di eccellenza di un'Area Vasta consentirebbe di consolidare e concentrare i servizi per le im-

prese del settore agroalimentare e promuovere lo sviluppo sui mercati internazionali con adeguati controlli volti a garantire la continuità e la protezione delle eccellenze qualitative dei prodotti locali.

Attraverso la “ripianificazione” logistica, ovvero la logisticizzazione delle produzioni, sarebbe possibile assicurare risultati economici molto più elevati rispetto a quelli attuali sottraendo costi più bassi, puntando cioè parallelamente ai mercati che stanno registrando fortissimi tassi di crescita della domanda di prodotti alimentari *made in Italy* come Cina, India, Russia e Brasile.

L’esternalizzazione delle attività logistiche relative a una molteplicità di prodotti, inoltre, offre molti vantaggi con riferimento alla congestione, ai costi di trasporto e alla specializzazione della manodopera. Sono individuabili, invece, connessi alla logistica di filiera del settore agroalimentare, esempi di servizi avanzati che potrebbero essere attivati: l’istituzione di un centro per la tracciabilità dei prodotti agroalimentari; la costituzione di un laboratorio della qualità e dell’igiene alimentare in grado di svolgere analisi con metodologie avanzate e comuni alle imprese del settore a costi competitivi anche per le piccole aziende e di accedere a servizi di *auditing* e certificazione; lo sviluppo di attività di *technical packaging*, per la progettazione di materiali di *packaging* espressamente dedicati all’agroalimentare; strutture logistiche comuni specializzate nelle tecnologie legate al trasporto e alla conservazione di generi alimentari che abbiano l’obiettivo di consentire alle piccole e medie aziende di ridurre i costi logistici sfruttando le sinergie di magazzino e di trasporto (catena del freddo e del fresco, stagionatura, invecchiamento, ecc.); definizione di scelte riguardanti la progettazione di infrastrutture e impianti comuni o consortili per la prima trasformazione dei prodotti agricoli; l’istituzione di centri di formazione professionale con *focus* specifico sulle tematiche del settore agro-alimentare<sup>20</sup>. Anche in tal modo può crescere il livello di occupazione qualificata.

La polarizzazione degli impianti logistici consente di realizzare importanti sinergie con notevoli riduzioni di costi, integrandone le operazioni e le attività. Trasferire gli impianti di produzione e concentrarli in un determinato luogo è un’azione utopistica, sia perché

---

<sup>20</sup> Forte E., Siviero L. (2011).

come definito dall'I.G.P., nel caso della pasta, la produzione deve avvenire nel comune di Gragnano e vi sono delle restrizioni imposte a livello legislativo sul luogo e sulle modalità con cui deve avvenire la trasformazione fisica degli *input* in *output*, sia perché sarebbe troppo costoso tale intervento. Ciò non toglie però, che potrebbero essere esternalizzate tutte le attività di logistica a valore, comuni alle diverse realtà produttive, quali gestione degli ordini, confezionamento, consolidamento dei flussi, imballaggio, etichettatura, controllo di qualità, organizzazione del trasporto, e tutte le altre attività logistiche per la manipolazione, movimentazione e inoltro marittimo delle produzioni locali.

Insomma, l'esternalizzazione dovrebbe riguardare sia le funzioni logistiche convenzionali, che riguardano la movimentazione, il deposito ed eventualmente l'intermodalità a supporto della produzione e distribuzione commerciale, sia le fasi di incremento valore (*quasi-manufacturing*) che si realizzano nei *distripark*.

In tal modo, razionalizzando i processi produttivi dei prodotti d'eccellenza e mettendo a fattor comune funzioni *out of core business* e sviluppando le economie di scala e di agglomerazione si può generare valore e competitività.

L'efficienza organizzativa dei processi logistici, aventi per oggetto non la singola produzione ma prodotti differenziati, l'accessibilità al territorio e l'efficienza-efficacia del sistema dei trasporti insieme ad un utilizzo più razionale di infrastrutture preesistenti possono considerarsi i fattori determinanti di quella parte del "residuo di Solow", che gli studiosi di economia industriale non sono stati in grado di interpretare appieno.

In relazione soprattutto al Meridione si tratta, più che di dar luogo a nuove opere, di rimuovere gli ostacoli che impediscono una messa in rete efficiente di quelle presenti, al fine di potenziare le prestazioni logistiche. La sfida che attende le *policy* è quella di trasformare le Aree Vaste del Mezzogiorno in Filiere Territoriali Logistiche con uno specifico aspetto produttivo, ovvero piattaforme integrate nelle quali offrire servizi logistici completi, di cui necessitano le attività produttive, per accrescere la loro capacità di penetrazione nel mercato globale e quella di incidenza sulla produttività italiana.

### *3. Rompere l'enigma occupazione-esportazioni*

Sebbene, così come brevemente accennato nei paragrafi precedenti, l'Italia affronti negli anni recenti un periodo di profonda crisi strutturale, con tassi di decrescita della produzione, aumento della disoccupazione e ore di cassa integrazione in costante aumento, salita a livelli record nel 2012 pari a 1.1 miliardi di ore, e ancora più nel 2013, in contro partita, si nota una ragguardevole crescita delle esportazioni giunte nel 2012 ad oltre 380 miliardi di euro con un avanzo commerciale che raggiunge i 30,4 miliardi e, al netto dei prodotti energetici, è pari a quasi 85 miliardi nel 2013, il valore più alto dal 1996. E' in notevole aumento anche del numero di imprese estere controllate da società italiane, circa 22.100 tra i paesi dell'Unione Europea e i paesi extra UE.

Si è tentato quindi di relazionare l'aumento della disoccupazione con l'aumento delle esportazioni.

Sulla base delle serie storiche ISTAT e applicando l'indice di correlazione di Pearson, coefficiente che esprime il legame lineare tra la covarianza e il prodotto delle rispettive deviazioni standard di due variabili aleatorie, si può vedere se tra le variabili  $x$  e  $y$  prese in esame esiste un rapporto di correlazione positivo o negativo, forte o debole, così da poter sostenere alcune significative ipotesi di analisi. I risultati esprimono che mentre tra il livello di disoccupazione e la crescita delle esportazioni non esiste alcun legame statistico in quanto l'indice di correlazione tende allo zero (0,095), esiste invece un legame, seppur debole, tra disoccupazione ed aumento del numero di imprese estere controllate da società italiane, con un indice superiore a mezzo punto (0.593). Del resto investire all'estero per le imprese italiane appare un'esigenza irrinunciabile per confrontarsi sul terreno della competitività globale, la ricerca del minor costo spinge in molti casi verso strategie di delocalizzazione di fasi del processo produttivo. Ma trasferire all'estero la produzione non sempre è un'opportunità, anzi configura un vero e proprio rischio per il sistema Italia.

Negli ultimi quindici anni la delocalizzazione ha assunto caratteristiche e dimensioni attuali per effetto della sempre maggiore domanda di beni da parte di un universo di consumatori a prezzi di mercato decisamente concorrenziali. Per soddisfare queste esigenze, il sistema produttivo ha dovuto distribuirsi in siti operativi dislocati

TAB. 1. *Ipotesi di correlazione tra disoccupazione, esportazioni e investimenti all'estero*

IPOTESI	CORRELAZIONE		
	NEGATIVA (-)	ASSENTE (=0)	POSITIVA (+)
All'aumentare della percentuale di disoccupazione in Italia:			
• come variano le esportazioni complessive?	Diminuiscono	Invariate	Aumentano
• come variano gli investimenti all'estero?	Diminuiscono	Invariati	Aumentano

Anno	Percentuale disoccupazione	Esportazioni (milioni di euro)	Imprese estere controllate da società italiane
2002	8,6	266.570,72	-
2003	8,4	262.056,98	-
2004	8,0	281.876,68	-
2005	7,7	296.954,00	17.126
2006	6,8	328.715,48	18.062
2007	6,1	359.980,94	19.543
2008	6,7	364.275,50	20.342
2009	7,8	286.280,56	20.818
2010	8,4	331.348,22	21.131
2011	8,4	368.037,62	21.118
2012	11,6	381.654,00	22.081

in aree del mondo con un evidente ridimensionamento dei tradizionali poli industriali. Ciò ha comportato significative trasformazioni nel tessuto economico e sociale delle zone interessate, mutamento che spesso è stato percepito dalle forze sociali come un fattore di impoverimento in quanto ha provocato, nelle aree di abbandono industriale, la contrazione della forza lavoro, soprattutto per attività non specialistiche e la riduzione del potere d'acquisto dei salari, con la conseguente riduzione dei consumi e del livello di benessere. Spesso l'occupazione qualificata è impiegata all'estero per scopi formativi.

La comprensione delle determinanti dei processi di globalizzazione dei mercati richiede l'analisi delle caratteristiche salienti dell'attuale sistema concorrenziale. Un primo fattore è rappresentato dalle innovazioni tecnologiche, di prodotto e di processo. Con la

confluenza di più tecnologie nell'ambito di una stessa industria, il fattore tecnologico è diventato nodo strategico di collegamento e di integrazione a livello internazionale tra i vari settori.

In presenza di una crescente complessità delle conoscenze tecniche, l'esigenza di disporre di competenze indispensabili per competere a livello mondiale ha indotto soggetti economici diversi ad accordi ed alleanze transnazionali. Le forme di cooperazione sono fondate sulla ricerca di sinergie che coinvolgono imprese appartenenti a sistemi economici differenti, in possesso di conoscenze specifiche. Tali complementarità diventano necessarie in presenza di elevati costi di avviamento e mantenimento e le sinergie si realizzano mediante alleanze strategiche, fusioni o acquisizioni indispensabili per inserirsi in mercati esteri già esistenti, scelti come *target* dall'azienda, in aggiunta ai mercati locali.

Da evidenziare altresì gli aspetti di ottimizzazione fiscale connessi a tali strategie, effettuate mediante un'attenta coordinazione tra le scelte di minimizzazione degli oneri fiscali e le finalità da perseguire all'estero in termini industriali e commerciali. Si è passati così velocemente dalla scelta delle prime operazioni di *joint-venture* con soggetti stranieri, al decentramento all'estero d'interesse *business units* dell'impresa, complete e funzionalmente autonome, fino alla costituzione in loco di nuove strutture economicamente indipendenti nella fiscalità e nella produzione di reddito e, a volte, anche nei salari, ovviamente ancorati alla economia *local*.

Il principale fattore che spinge gli imprenditori italiani a trasferire all'estero le produzioni è in misura determinante il differenziale nel costo del lavoro, e il dato spettacolare è che lo Stato provvede agevolmente all'esodo con la Cassa integrazione in deroga: un vero e proprio aiuto di stato alle imprese in fuga. Basterebbe una norma per costringere l'impresa "emigrante" a garantire anche per un breve periodo i salari ai lavoratori in cerca di una nuova occupazione in cambio delle "quasi rendite" prodotte all'estero dal *made in Italy*.

Appare infatti evidente che per essere concorrenziali occorre realizzare un bene ai più bassi prezzi di mercato e per raggiungere tale scopo è necessario incidere sui costi di produzione, obiettivo possibile in presenza di materie prime o semi lavorati a prezzi più vantaggiosi, aumento della produzione e contenimento dei salari. Nel momento che si valuta il differenziale sul costo della manodopera

non si deve pensare che sia di pochi punti percentuali. Indagini economiche promosse dall'ISFOL<sup>21</sup> dimostrano che il rapporto tra la retribuzione di un lavoratore di un paese industrializzato e quella di un lavoratore bulgaro o filippino è di 10 a 1; questo differenziale è ancora più evidente se, ad esempio, si rapporta il costo di un lavoratore di Zurigo con uno di Bombay, nel caso il rapporto è di 26 a 1.

Nel 2012 il costo orario medio del lavoro è stato di 28 euro nell'Eurozona. Per capire quanto incida la quota costo del lavoro sul valore finale di un bene è sufficiente considerare che se la realizzazione di un prodotto, ad esempio un climatizzatore, richiede 4 ore di lavoro-uomo, l'incidenza sarà di 121 euro in uno stabilimento dell'hinterland di Francoforte, 29.6 euro in una fabbrica polacca (distante solo poche centinaia di chilometri da una similare tedesca) e di 5.2 euro in una azienda indiana. È facile comprendere allora la dimensione di quasi rendita dei profitti così maturati all'estero.

Altri motivi d'interesse scientifico e tecnologico appaiono correlati all'espandersi del decentramento industriale. L'evoluzione dei sistemi di trasmissione delle informazioni, ad esempio, consente oggi comunicazioni globali, rapide, potenti e a basso costo; nel 1930 una telefonata di tre minuti da New York a Londra costava circa 300 dollari, la stessa conversazione ha raggiunto, agli inizi degli anni ottanta, il costo di due dollari e oggi costa meno di 10 centesimi ed è possibile, grazie alla diffusione della rete Internet a banda larga, dialogare in video conferenza con un partner commerciale o produttivo di un altro continente per un tempo indefinito e con una spesa irrisoria, se non nulla.

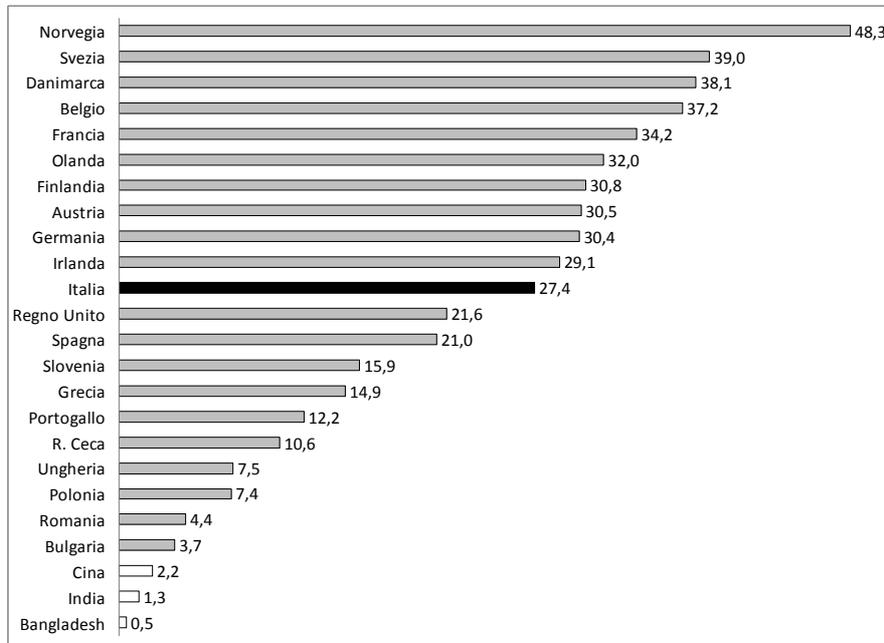
Se la quantità dei dati trasmessi è impressionante anche la quantità delle merci trasportate non è da meno. Negli ultimi venti anni è triplicato il volume della movimentazione internazionale delle merci<sup>22</sup> mentre i costi *traslog* si sono ridotti mediamente dal 40% al 70%, condizione che, insieme alla riduzione dei dazi e delle barriere doganali e commerciali ha decisamente favorito il ricorso alla

---

<sup>21</sup> Il *gap* retributivo di genere: indicazioni metodologiche, evidenze empiriche per il caso italiano e proposte di *policy* per una effettiva parità di opportunità nel mercato del lavoro. [ilsole24ore.com](http://ilsole24ore.com).

<sup>22</sup> Approfondimento sull'evoluzione della movimentazione portuale di contenitori marittimi nel mondo, esposto nel paragrafo 2.2.

Fig. 2. Costo orario del lavoro nel 2012



Fonte: OCSE.

internazionalizzazione e alla frammentazione produttiva.

Il rapporto di dipendenza statistica tra le variabili “livello di disoccupazione” e “imprese estere controllate da società italiane”, spiega, almeno in parte, le conseguenze socio-economiche dirette dell’evoluzione del fenomeno della delocalizzazione. L’Italia in passato è stata certamente caratterizzata da massicce migrazioni professionali sia interne che verso l’estero, tra gli anni cinquanta e gli anni settanta, ad esempio, decine di milioni di persone si sono trasferite dal Sud al Nord e dai piccoli centri alle metropoli, ma questi macrofenomeni sono stati provocati soprattutto dall’assenza completa nel proprio territorio di opportunità d’impiego e dal bisogno di trovare retribuzioni superiori, e non certo dalla presa d’atto che l’azienda, dove spesso si è lavorato per decenni, deve, per non chiudere l’attività, licenziare e trasferire la produzione all’estero per rimanere competitiva nel mercato.

Il mutamento del profilo produttivo nazionale porta inevitabilmente ad una sofferenza sociale in quanto il lavoratore italiano medio ha in genere verso la propria impresa un rapporto non esclusivamente di tipo occupazionale, per lui, infatti, lo spirito di appartenenza all'azienda, le dinamiche sociali e psicologiche connesse al ruolo ricoperto, l'inserimento del proprio nucleo familiare in una specifica realtà culturale e territoriale, non sono certamente aspetti marginali.

L'analisi del fenomeno, tuttavia, dovrebbe ridimensionare taluni luoghi comuni sulla delocalizzazione, ma considerare che ormai in Italia, come del resto in tutta Europa, i livelli di occupazione sono i più bassi degli ultimi dieci anni e si contano sempre più giovani senza lavoro con tassi allarmanti giunti al 40% di disoccupati tra i 14 e 24 anni.

Se l'economia rallenta non si può pensare che l'occupazione migliori o pensare che il trasferimento all'estero della produzione possa progressivamente ridursi in modo da ritornare ad un mondo non più delocalizzato, o neo-protetto, cioè immaginare di poter portare indietro le lancette dell'orologio.

Al contrario, trova vasti consensi l'ipotesi che l'esodo industriale sia ancora destinato a crescere in quanto le differenze nei costi nella realizzazione di un bene tra varie zone del pianeta non sembra essere affatto compensata dagli aumenti della domanda nei paesi industrializzati. L'eventuale iperproduzione non è più assorbibile dai paesi ad economia avanzata, con la prevedibile conseguenza di una forte penetrazione nei mercati dei paesi emergenti, attraverso l'attivazione di nuove reti commerciali basate sulla possibilità per i paesi emergenti di trasformare il "bisogno" di un bene in "domanda" del bene stesso.

L'eventualità che Paesi a reddito basso si trasformino in potenziali consumatori di beni è fattibile, ovviamente, solo se in queste aree si raggiunge un robusto sviluppo economico, con un prevedibile aumento del PIL pro capite, realizzabile proprio mediante il trasferimento di parte della produzione industriale occidentale in queste aree.

Certamente la via della rivoluzione logistica appare adeguata strategia di rilancio dell'economia italiana e soprattutto dell'impiego; allo stato attuale gli strumenti di sostegno al lavoro hanno senso solo se sono finanziabili. È auspicabile un intervento volto ad indirizzare

le politiche di sostegno al lavoro quali investimenti strategici sostanzialmente di tipo pubblico. Per raggiungere l'obiettivo bisogna entrare nell'ottica dell'investimento pubblico nel sostegno e nel rilancio della domanda di lavoro, abbandonando le forme di fatto di disincentivo al reimpiego (o, nel peggiore dei casi, concorrenza sleale al regolare impiego).

Tra tutti gli strumenti definiti "di sostegno al lavoro", ci soffermiamo sulla cassa integrazione. La sua natura non ha eguali nel mondo, così come il suo nome non coincide con l'effettivo utilizzo distorto che se ne fa. Vedremo poi di cosa si tratta e come potrebbe invece essere utilizzato come reale strumento di rilancio dell'economia nazionale.

#### 4. La proposta "rivoluzionaria": la logistica a valore per sfruttare la cassa integrazione in deroga

La cassa integrazione è uno strumento istituito con Decreto Legislativo 788/1945 finalizzato a sostenere economicamente i lavoratori, dipendenti di imprese con determinati requisiti, durante i periodi in cui il rapporto di lavoro è totalmente o parzialmente sospeso a causa della interruzione o riduzione dell'attività produttiva.

Questa può essere "ordinaria" quando riduzione o sospensione dell'attività lavorativa dipendono da eventi transitori o situazioni temporanee di mercato, tali da non mettere in dubbio la piena ripresa dell'attività, ovvero "straordinaria" quando la sospensione o riduzione d'attività sono motivate da gravi situazioni di eccedenza occupazionale (riorganizzazione, riconversione aziendale, fallimento, etc.), ma la situazione può essere sanata seguendo un programma mirato al rilancio dell'attività<sup>23</sup>. Concettualmente dunque, stante tale premessa, lo strumento sembra essere ragionevolmente di ausilio al rilancio e alla ristrutturazione del mercato delle produzioni e di quello del lavoro. Vediamo però in realtà come si applica, chi può beneficiarne e a

---

<sup>23</sup> L'intervento ordinario ha natura previdenziale, ed è disciplinato dalle leggi 164/1945 e 223/1992; l'intervento straordinario è invece una misura di politica industriale, ed è regolato dalla legge 464/1972.

quali condizioni, e soprattutto come è possibile utilizzarla ammorbidendo le rigide regole d'applicazione.

Per accedere alla cassa integrazione straordinaria sono necessari requisiti precisi che riguardano tanto i lavoratori quanto le aziende. Ne hanno diritto: operai, quadri, dipendenti o soci di cooperative di produzione e lavoro, poligrafici e giornalisti con un rapporto di lavoro subordinato da almeno 90 giorni, le cui imprese abbiano occupato in media nei sei mesi precedenti più di 15 dipendenti.

Ne sono espressamente esclusi i dirigenti, gli apprendisti e i lavoratori a domicilio. Sono ammesse al trattamento le seguenti tipologie di aziende: industriali, edili, cooperative agricole, artigiane (il cui fatturato nel biennio precedente sia dipeso per almeno il 50 per cento da un solo committente destinatario di CIGS), aziende appaltatrici di servizi di mensa e ristorazione le cui imprese committenti siano interessate da CIGS, imprese editrici di quotidiani, periodici e agenzie di stampa a diffusione nazionale (per cui non vale il limite minimo dei 15 dipendenti), nonché le imprese commerciali con più di 200 dipendenti.

Al lavoratore che aderisce (o meglio a cui viene chiesto di aderire), l'indennità corrisposta è pari all'80% della retribuzione che il dipendente avrebbe percepito lavorando, fino a un massimo di 40 ore settimanali, e comunque al di sotto di un tetto di retribuzione mensile stabilito di anno in anno. L'importo è inoltre decurtato del 5,84 per cento.

La durata cambia a seconda della motivazione con cui si chiede la cassa integrazione straordinaria. Ne esistono tre tipologie diverse: 1) nei casi in cui la CIGS è richiesta per "riorganizzazione, ristrutturazione e riconversione aziendale" può durare 24 mesi, prorogabili di 12 mesi per due volte con due provvedimenti distinti; 2) se la motivazione è "crisi aziendale" la durata massima è 12 mesi, prorogabili per un altro anno; 3) per "procedure esecutive concorsuali" l'assegno viene erogato per 12 mesi con una sola proroga possibile di sei mesi.

Veniamo ora alle questioni di ordine finanziario e di competenza: chi provvede al pagamento e alla copertura finanziaria di tale diritto? Gli assegni sono pagati dallo Stato, che li eroga attraverso l'INPS; a sua volta l'INPS riceve i versamenti delle imprese (tutte quelle che hanno le caratteristiche per usufruire della cassa straordi-

naria) nella misura dello 0,90 per cento delle retribuzioni mensili (0,30 a carico dei lavoratori e lo 0,60 a carico dei datori di lavoro).

Nei periodi in cui l'andamento dell'economia è positivo, con espansione del PIL e del reddito nazionale, il saldo è certamente e marcatamente positivo; non si generano dunque gravami sulle casse pubbliche, anzi, al contrario, si genera un sovrappiù utilizzabile in investimenti per il mercato del lavoro.

L'inverso accade quando le condizioni dell'economia sono in fase di stagnazione o di recessione e arretramento delle posizioni e degli indicatori macroeconomici. In tale caso, infatti, il saldo dell'operazione di finanziamento privato è insufficiente per la copertura del diritto, rendendo necessario un intervento gravante sulla spesa pubblica.

Dato che l'economia italiana è in fase di arretramento già dal 2008, con l'eccezione del 2010 in cui la crescita tuttavia è stata intangibile, le condizioni di onerosità dell'ammortizzatore sociale sono state scaricate sulle casse statali in più di un'occasione.

Dal 2008 è inoltre stata utilizzata in modo crescente la cassa integrazione in deroga (CIGD), destinata in via temporanea a imprese o lavoratori che normalmente non sarebbero destinatari della normativa sulla cassa integrazione guadagni. Si tratta, per esempio, delle imprese industriali che hanno degli esuberi di personale ma hanno già superato i limiti di durata della cassa ordinaria e straordinaria (36 mesi nell'arco di cinque anni). L'obiettivo iniziale era, appunto, quello superare la disparità tra lavoratori inclusi ed esclusi dalla cassa tradizionale in attesa di una riforma degli ammortizzatori sociali. Mentre la CIG ordinaria e straordinaria è coperta del tutto o quasi dai contributi versati dalle imprese e dai lavoratori, la cassa in deroga è invece totalmente a carico dello Stato.

La stima del costo della cassa in deroga relativo al periodo 2010-2013 è riportata nella Tab. 2.

Da notare che si tratta di somme assolutamente rilevanti, seppur appare una lieve flessione congiunturale dovuta al fatto che la maggior parte delle deroghe sono state concesse nel 2008-2009 e siano dunque scadute tra il 2011 e il 2013.

Precisando che l'obiettivo teoricamente nobile alla base della concessione da parte dello Stato di ammortizzatori sociali per far fronte alla chiusura e alla ristrutturazione delle unità produttive venga

TAB. 2. Stima del costo totale annuale della C.I.G.D

Anni	Ore autorizzate	Retribuzione netta media oraria (euro)	Costo medio orario CIGD (euro)	Costo totale CIGD (mln euro)
2010	370.201.259	6,62	5,3	1.960,59
2011	319.971.271	6,62	5,3	1.694,57
2012	354.766.227	6,62	5,3	1.878,84
2013	273.421.048	6,62	5,3	1.448,04

Fonte: Elaborazione su dati INPS.

in realtà utilizzato come sussidio integrale e non come integrazione di eventuali altri redditi prodotti dal titolare del diritto, viene il dubbio se non sia possibile utilizzare diversamente le risorse, mantenendo la nobiltà dell'*animus* dell'iniziativa, ma sfruttandola per il rilancio d'interi settori dell'economia nazionale e locale.

Va tenuto presente che, con la recente legge 92/2012 è stato varato un nuovo strumento di sostegno al reddito dei lavoratori che abbiano perduto l'impiego. Tale strumento, denominato assicurazione sociale per l'impiego (ASpI), rappresenta un aiuto individuale più simile all'indennità di disoccupazione che alle forme di cassa integrazione tradizionali, con l'obiettivo di sostituire gradualmente la parte straordinaria di tale ultimo strumento.

Ma com'è possibile ottenere un risultato positivo globale partendo da uno strumento di sostegno al reddito e/o alla produzione industriale? Alcune misure consentirebbero di trasformare il "sostentamento" in "investimento". La prima e più semplice misura potrebbe essere quella di destinare i fondi della CIGD nella valorizzazione delle aree retroportuali. Volendo richiamare la Regione Campania a titolo di esempio, risulta, dai dati al primo semestre del 2012, che sono ben 15.258.329 le ore di CIG autorizzate che corrispondono a circa 80 milioni di euro stanziati e 15.000 lavoratori che richiedono il trattamento in questione. I beneficiari di questo tipo di trattamento, allo stato attuale, non possono prestare lavoro, ma al più possono organizzarsi per aumentare il livello formativo.

Tuttavia appare anacronistico questo meccanismo, sarebbe estremamente più efficace utilizzare le risorse lavorative forgiate da anni di lavoro per arricchire la nazione che, a sua volta, si impegna a garantire loro il salario. In aggiunta a quanto già descritto, va tenuto presente che i costi sociali della cassa integrazione vanno considerati anche nell'ottica di costo-opportunità, dato che l'inoccupazione, ancorché temporanea, rappresenta una perdita di investimento di capitale umano della ricchezza nazionale.

Prima di addentrarci nell'analisi di possibili meccanismi di attuazione, proseguiamo a livello, come dire, più "ideologico". Da quanto premesso appare evidente che lo Stato possa pensare a progetti d'investimento in grado di occupare, da un lato, questa forza lavoro e, dall'altro, ridurre drasticamente le somme destinate alla cassa integrazione straordinaria.

Per quanto attiene all'area campana, l'idea potrebbe essere quella di valorizzare le aree retroportuali di Napoli, Torre Annunziata, Castellammare e Salerno, attraverso la realizzazione di *distripark* retroportuali sulla falsariga del modello olandese. L'idea nasce perché il *distripark* rappresenta un tipo di infrastruttura in cui è possibile espletare in modo competitivo le funzioni logistiche ad alto valore aggiunto, in particolare ci riferiamo a quelle attività quali controllo qualità, confezionamento, imballaggio, etichettatura ecc. Creare valore aggiunto significa, in sostanza, creare ricchezza, benessere e posti di lavoro.

La sua collocazione ideale è proprio nelle zone immediatamente adiacenti a quelle portuali. Nel caso specifico della città di Napoli, caso emblematico di degrado socio-edilizio, sono disponibili almeno 180 ettari nell'area retroportuale napoletana, oltre all'area retroportuale di Pozzuoli con dismesso industriale da rivitalizzazione logistica (vedi filiera della nautica da diporto di eccellenza).

Il porto di Napoli resta un nodo cruciale nello scenario nazionale e internazionale dei flussi marittimi, in crescita per i container ma in flessione per il RO/RO, esattamente il contrario di Salerno, con una posizione strategica che ben si presta ad avviare e accrescere relazioni *import-export* con l'Europa e con il resto del mondo, Africa *in primis*, oltre a poter fare da nodo cruciale per corridoi che collegano Sud e Nord Italia nel trasporto combinato ed intermodale. Natu-

ralmente, prima di poter immaginare una piattaforma logistica evoluta, ci sono diverse fasi e obiettivi intermedi da perseguire.

In primo luogo per la suddetta area, vanno recuperate le opere di edificato industriale abbandonato e va armonizzata l'idea progettuale di fondo. Successivamente l'infrastruttura neo-costituita, sempre in armonia con il progetto di rilancio, dovrà essere dotata di tutte le tecnologie e di tutte le innovazioni di processo per consentire alle imprese della logistica avanzata di effettuare le proprie lavorazioni. In ultima istanza il progetto va mantenuto vivo affinché se ne impedisca il degrado ottenendo il risultato di mantenere alto il desiderio di imprenditori locali ed esteri di investirvi.

Oltre a tutto il lavoro necessario per la realizzazione, nel caso di specie recuperato dall'inefficiente meccanismo della CIGS, con l'infrastruttura nasce anche un'opportunità di lavoro per migliaia di addetti come è successo in Spagna o in Olanda.

Una dotazione infrastrutturale all'avanguardia genera efficienza sistemica nel mercato dei trasporti; questa a sua volta tende a far ripercuotere parte dei propri effetti positivi sulle politiche di prezzo delle merci interessate dal trasporto. Già le sole fasi infrastrutturali e trasportistiche, per lo più *labour intensive*, garantiscono una forte moltiplicazione nel livello di impiego a livello locale. Inoltre, una politica di favore in tema fiscale, unita a una burocrazia snella, potrà consentire di attrarre investimenti locali ed esteri soprattutto nel settore logistico, con positive ricadute occupazionali.

Un progetto siffatto riqualificherebbe il territorio interessato con impatti sulla riduzione del degrado di aree in stato di completo abbandono, con aumento nel livello occupazionale e la riduzione di denaro pubblico. In definitiva, il retroporto di Napoli potrebbe diventare una piattaforma logistica importante per il Mezzogiorno per creare scambi commerciali e migliaia di posti di lavoro attraverso la semplice riqualificazione del territorio, utilizzando altresì le risorse derivate da una ridefinizione degli ammortizzatori sociali e dall'utilizzazione snella e intelligente delle risorse UE, oggi solo parzialmente utilizzate.

Collegare quanto sopra a quanto emerso dall'analisi degli ammortizzatori sociali è un altro aspetto da osservare attentamente. Per quanto riguarda la fase di bonifica e implementazione dell'infrastruttura, si potrebbe certamente ricorrere all'enorme forza

lavoro delle persone beneficiarie dell'ammortizzatore sociale di cui sopra (vedi i 300.000 edili quasi sempre al lavoro "in nero" a danno dei giovani inoccupati che penalizzano doppiamente il fisco).

A questo proposito si potrebbe operare con due politiche:

- utilizzo diretto della manodopera dei cassaintegrati a stipendio pieno nei settori competenti con necessaria e controllata mobilità;
- utilizzo indiretto della manodopera attraverso incentivazione alle imprese di costruzione ad assumere i cassaintegrati per le lavorazioni di settore.

Con la prima politica si presenterebbero distorsioni nel mercato del lavoro con una possibile procedura d'infrazione europea per la sua caratteristica di essere politica distorsiva del mercato; con la seconda politica, vista e configurata non come aiuto di Stato, potrebbero ottenersi risultati più adatti alla crisi italiana, in particolare meridionale.

Lo Stato prevede, per le imprese colpite dalla crisi, uno strumento di *welfare* per i lavoratori quale la cassa integrazione nelle sue diverse tipologie; tuttavia allo stato tale strumento non rappresenta un moltiplicatore di reddito per nuovi investimenti ma un pesante intervento di spesa pubblica senza prospettive. Infatti, per quanto sia nobile l'obiettivo originariamente perseguito, ci ritroviamo con uno strumento di garanzia di retribuzione a termine per una fascia di "lavoratori inattivi", senza utilizzare il potere moltiplicatore proprio dell'investimento pubblico mirato in usi alternativi della forza lavoro.

Anzi si dubita di poter attribuire a tale strumento le virtù dell'investimento, data la sua assoluta incapacità di ripercuotersi sui saldi della bilancia commerciale, così come quella dei pagamenti e soprattutto di fungere da moltiplicatore di reddito.

Già in passato l'idea di una grande piattaforma logistica in Campania aveva suscitato l'interesse di circa 100-120 aziende prevalentemente manifatturiere che assicuravano disponibilità lavorativa per un totale di 5.000-6.000 addetti. Tali numeri potrebbero addirittura aumentare se l'intervento dello Stato garantisse, sulla falsariga di quanto fatto dall'Olanda, la possibilità di acquisire sovranità degli spazi da parte di operatori terzi ed una fiscalità di vantaggio per le attività volte alla (ri)esportazione.

Tornando all'idea di riconvertire la cassa integrazione guadagni, sempre nel caso della Regione Campania, va segnalato qualche passo avanti: è stata varata una nuova legge su "Provvedimenti in materia di suoli industriali". Questo dovrebbe permettere il recupero di tante aree industriali dismesse, avendo introdotto, nella legislazione regionale, meccanismi di riutilizzazione. Con la nuova legge, un'impresa che occupa suoli acquisiti attraverso procedure espropriative e vuole cessare la propria attività, dovrà ottenere il via libera dall'ASI (Area di sviluppo industriale) competente per cedere l'immobile a un soggetto terzo. Tra l'altro, la cessione è vincolata alla realizzazione di una nuova iniziativa imprenditoriale nei tempi previsti dal piano industriale validato dall'ASI. In ogni caso, il suolo e l'immobile non dovranno restare a lungo improduttivi. Ecco perché, decorsi inutilmente 24 mesi dalla cessazione dell'attività senza che la stessa sia stata ripresa o ceduta a terzi, e senza che sia stato messo in atto un progetto di ristrutturazione o di riconversione documentato, le ASI competenti sono abilitate ad espropriare i suoli. Anche i nuovi acquirenti dovranno accelerare sul processo di riconversione e riutilizzo dell'area. In caso contrario i suoli ceduti per iniziative industriali, trascorsi ventiquattro mesi di inattività della nuova azienda che si è insediata, rientreranno nella piena disponibilità dell'ASI che potrà riassegnarli a nuove imprese.

E' possibile individuare quattro zone industriali dismesse della zona orientale di Napoli (Poggioreale, Ponticelli, Barra e San Giovanni a Teduccio, ex Zona Industriale orientale) su una superficie di 2.600 ettari inutilizzata.

L'articolo 46 del Decreto "Salva Italia", prevede che le Autorità portuali italiane possono allargare le proprie competenze alla logistica retroportuale. Le novità introdotte dall'articolo 46 del citato Decreto sono che, per la prima volta, i porti escono dal perimetro delle banchine ampliando la propria sfera di competenza e consentendo alle Autorità portuali di allargare il proprio raggio d'azione. Il fatto che le banchine dei porti si sposteranno sempre più verso le aree retroportuali comporta anche qualche implicazione poco gradita ad alcuni spedizionieri. Per esempio, Spediporto nell'ultima assemblea di categoria ha apertamente criticato questa tendenza allo sdoganamento retroportuale delle merci.

Ma come afferma Luigi Merlo presidente dell'Autorità Portuale di Genova: "Grandi gruppi industriali come FIAT e IKEA hanno apertamente affermato che per importare ed esportare i loro carichi dal Nord Italia vogliono poter svolgere le necessarie procedure doganali direttamente nei propri magazzini di destino, nemmeno più nelle strutture interportuali" invitando quindi la categoria degli spedizionieri a lavorare per far sì che "banchine e retroporti, anche dal punto di vista delle procedure doganali, vengano considerati come un unico sistema portuale integrato".

Il gettito fiscale quindi non sarà più di competenza del porto, dove la merce transita, ma del polo logistico retroportuale, o dell'interporto dove la merce viene sdoganata (vedi interporto di Nola e relativi magazzini doganali). Un dettaglio non trascurabile, perché il Decreto "Sviluppo" ha concesso alle Autorità Portuali di trattenere l'1% dell'IVA e delle accise riscosse (con il limite massimo nazionale di 70 milioni di euro) dalla movimentazione dei carichi.

Oltre alle casse dei porti, le ultime novità normative minacciano l'attività delle case di spedizione e degli spedizionieri doganali di piccole dimensioni, che non sono strutturati con uffici propri in porto o nelle aree retro portuali, e che dovranno riorganizzarsi per ciò che riguarda le dimensioni e l'organizzazione del lavoro.

L'importanza dei retroporti è riconosciuta anche dall'UIR (Unione Interporti Riuniti) che ritiene necessaria continuità mare-ferro nei porcessi di co-modalità e intermodalità dove si rileva la strategica importanza della ferrovia come partner ideale del trasporto marittimo nel sistema logistico mondiale (evidenziato anche ricerche di SRM-Studi e Ricerche per il Mezzogiorno).

Un'interessante ricerca, pubblicata ad aprile e presentata nel contesto del forum: "In Treno" di Federmobilità, analizza i principali problemi del sistema logistico-transportistico nazionale evidenziando gli ostacoli al suo corretto sviluppo, specie al Sud.

Nell'ambito dell'intermodalità mare-ferro, in generale, i porti dovrebbero armonizzare le proprie infrastrutture con quelle ferroviarie per poter accogliere treni merci completi (raccordi, terminali, strutture e attrezzature di servizio). Una volta nel porto però, l'elemento debole della ferrovia rispetto agli altri vettori è la scarsa

efficienza nei tempi e nei costi delle manovre, che incidono in modo rilevante sulla formazione del costo ferroviario.

A frenare i flussi di merci in transito è poi l'attuale scarsità di spazio (la maggior parte dei porti si trova nel centro storico delle città), la scarsità di binari a disposizione e la complessiva inadeguatezza della rete, in particolare nel Mezzogiorno.

Per catturare i traffici containerizzati bisognerebbe puntare quindi sull'incremento di produttività complessiva degli spazi portuali ed integrandoli, tramite ferrovia, con *inland terminal* che offrano una logistica adeguata, servizi efficienti e una più facile accessibilità stradale e ferroviaria. Negli ultimi anni qualche iniziativa c'è stata, per migliorare i collegamenti con i retroporti, ma non è bastata a eliminare i colli di bottiglia ancora esistenti. È necessario estendere le connessioni su rotaia con i porti e gli interporti e fluidificare la movimentazione delle merci all'interno.

Questo per evitare, ad esempio, quella frammentazione che oggi impone il cambio di tre locomotori per uscire dal porto di origine, attraversare la rete ferroviaria ed entrare nell'interporto di destinazione e che scoraggia l'uso del treno nei porti italiani: dal 2006 al 2008, secondo i dati ISFORT-Trenitalia (2010) elaborati da SRM, gli scambi mare-ferro sono decisamente diminuiti in porti come Genova (23-17%), La Spezia (27-24%), Livorno (19-16%) e Gioia Tauro (3-1%). Sono invece aumentati a Ravenna (17-20%) e Taranto (3-5%).

Ma in Italia il cammino verso una portualità moderna e liberalizzata è ancora troppo lento, anche perché sono solo due i porti nei quali i terminal operator gestiscono in prima persona le manovre ferroviarie: Gioia Tauro (Medcenter) e Taranto (TCT e Gruppo Riva). Negli altri casi, i servizi sono gestiti da Trenitalia presente in sette porti nazionali attraverso la controllata (100%) SERFER.

A questo punto, per avere un'idea della portata e dell'indirizzo dello sviluppo di infrastrutture logistiche come leve di sviluppo dell'economia, è possibile osservare un caso di successo. Il caso in questione è quello dell'interporto di Rivalta Scrivia dove, sin dagli anni '70 del '900, è stato creato un polo logistico multifunzionale che, sfruttando il porto di Genova, svolge attività *inland* di varia natura nei campi quali:

- grande distribuzione (è ad oggi il settore trainante a cui Rivalta offre i suoi servizi). Oltre 100.000 mq. di magazzini, sui 400.000

complessivi, sono ad esso dedicati, e tutti gli attori principali operanti nel settore del Fai da Te hanno trovato le condizioni ideali per posizionare la propria logistica. È in questa attività che trova la sua massima espressione il concetto di logistica integrata, poiché è affidata all'operatore logistico non solo la movimentazione ed il deposito delle merci, ma anche la distribuzione all'utilizzatore finale. Tra le attività svolte, si segnalano quelle necessarie alla preparazione degli ordini in uscita (cosiddette attività di *picking*), ed il *cross docking*, che prevede che la merce in arrivo dai vari fornitori esca nelle successive 48 ore senza necessità di posizionamento a scaffale).

- Materie prime; la gestione delle materie prime rappresenta lo storico business di Rivalta. Dai suoi magazzini sono transitati milioni di tonnellate di cacao in fave, caffè e zucchero ed altri prodotti, come the, nocciole e ciliegie sotto spirito. Nel corso del tempo, da semplice magazzino di stoccaggio dei prodotti in arrivo da tutto il mondo in attesa d'oltro per la trasformazione, la società ha investito in macchinari ed impianti capaci di agevolare l'attività di movimentazione dei prodotti. Tra i vari impianti utilizzati meritano una citazione il pallettizzatore, che ha velocizzato in maniera decisiva lo scarico dei sacchi dai containers, la macchina taglia sacchi, l'impianto per la movimentazione dello zucchero, che permette il travaso della materia prima dal container direttamente sull'autosilos o in *big bags* per lo stoccaggio, e la macchina per la fusione del burro di cacao, oli lubrificanti (a Rivalta alcune sezioni di magazzino sono dedicate al deposito di oli lubrificanti e prodotti sottoposti ad accise, che possono essere gestiti grazie al rilascio di autorizzazione allo stoccaggio di oli minerali con deposito fiscale).

- Beni di largo consumo. La crescita infrastrutturale e organizzativa di Rivalta ha permesso la creazione di nuove specializzazioni operative che consentono di offrire servizi ad alto valore aggiunto attraverso una progettazione di alto livello e la personalizzazione degli applicativi. Oggi le aree complessivamente dedicate a queste tipologie di servizi superano i 200.000 metri quadrati e sono in forte crescita. Tra le numerose tipologie di prodotti gestite meritano una citazione gli articoli sportivi, *fashion*: abbigliamento e intimo, retail, articoli per l'industria (filati, legno, prodotti elettrici).

- Prodotti freschi e surgelati (alcuni magazzini sono dedicati ai prodotti a temperatura controllata, freschi e surgelati. La società si è

specializzata nella logistica del freddo stringendo accordi di collaborazione con grandi catene di super e ipermercati e con primarie aziende alimentari per il deposito del prodotto finito. Grandi sforzi finanziari sono stati fatti in questo settore negli ultimi anni, come dimostrano i recenti ampliamenti del magazzino frigo (l'ultimo dei quali, prevede la costruzione di un nuovo magazzino dotato di 9 transelevatori automatici), portato all'attuale capacità di stoccaggio di 250.000 mq, e la destinazione a magazzino refrigerato di 80.000 mq di aree coperte presso la filiale di Nocetolo.

- Automobilistico, a completamento dei servizi offerti da Rivalta, 350.000 mq. di piazzali all'aperto vengono dedicati al settore dell'*automotive*. Oltre alle tradizionali operazioni di carico e scarico dalle bisarche ed il conseguente posizionamento delle auto vetture in area di sosta, viene messa a disposizione dei clienti un'officina per le riparazioni degli eventuali danni occorsi durante il trasporto ed una stazione di lavaggio. Da ciò si evince l'indotto che il Retroporto genera, e ci si accorge come delle attività svolte da Rivalta sono quelle per in cui la Regione primeggia e in cui è entrata in crisi.

Riproponendo lo scenario di Rivalta si potrebbe creare a Napoli, (ispirandosi altresì ai modelli olandesi di *distripark* e utilizzando risorse provenienti dalla cassa integrazione), un polo logistico multifunzionale con evidenti possibilità di impiego: qui si potrebbero occupare i 12.000 cassa integrati nei settori in uscita: dal settore automobilistico, offrendo gli stessi servizi di Rivalta, dal settore chimico per le materie prime e gli oli e lubrificanti, dal settore commerciale e della grande distribuzione per i prodotti agroalimentari. Una vetrina dei prodotti di eccellenza (DOC, IGP, ecc.) a ridosso dei principali attrattori turistici (Portici-Ercolano). Anche nelle bonifiche per l'idoneità delle aree retroportali potranno venire impiegati cassaintegrati provenienti da più settori e comparti.

Di proposte di questo tipo se ne potrebbero fare diverse in termini di concreta fattibilità. Sono proposte del tutto semplici ed evidenti ma per realizzarle in Italia è necessaria una sorta di "rivoluzione logistica" nella maggiore diffusione a tutti i livelli degli approcci e strumenti della logistica economica quali espressioni effettive dell'economia reale del cui ritorno il Paese ha assoluto bisogno rispetto alla dominante e fallimentare economia finanziaria.

Che possa essere questa una leva...secondo Matteo? La rivoluzione dell'ottimismo.

### 5. Conclusioni

Siamo dunque diffusori di un'idea mirata, precisa e supportata da dati e casi che inducono a credere che si possa arrivare a un utilizzo alternativo degli attuali ammortizzatori sociali, cig in deroga *in primis*, sostituita da un salario base di avvio al lavoro, impiegando i cassaintegrati, con salario pieno, nelle attività di bonifica delle aree industriali dismesse, in ambiti retroportuali soprattutto nelle città portuali di antico impianto. Trasformando le aree retroportuali, si disporrà di un'ulteriore leva per uscire dalla crisi e consolidando al tempo stesso quella diffusa cultura della logistica economica che manca al Paese e soprattutto ai suoi decisori politici. La scellerata politica di decentramento industriale attuata in maniera indolore dalla grande e media industria italiana a partire dagli anni settanta, spesso favorita da incentivi pubblici (incentivi all'industria, bonus fiscali al consumo, incentivi alla formazione delle maestranze all'estero, ecc.) ha finito col trasformare parte della "Conf-industria" in una "Conf-marchi" dove in Italia resta il finissaggio o il perfezionamento attivo, comunque consolidando il *made in Italy* "contraffatto" a danno dell'occupazione. Le aree bonificate e "idoneizzate" per ospitare poli logistici *distripark* o zone franche e speciali, potrebbero in alternativa vedere altresì ed eventualmente la partecipazione finanziaria dei Fondi Sovrani internazionali sempre alla ricerca di opportunità di investimento specie nei settori ad alta redditività come quelli dell'originale *made in Italy*.



## Bibliografia generale

- AGUIARI G., MARINI G., (2004). *La logistica nell'economia senza frontiere*. Franco Angeli, Milano, Italia.
- AMADIO A., (2006). *Supply chain excellence. La supply chain management, il networking strategico, l'outsourcing integrato, il miglioramento continuo, il controllo delle performance*. Franco Angeli, Milano, Italia.
- ARVIS J.F., RABALLAND G., MARTEAU J. F., (2010). *The cost of being landlocked: logistics, costs, and supply chain reliability*. The World Bank, Washington D.C., USA.
- BAGNOLI R., (2013). *Export mai così alto dal 2012*. Corriere della Sera, 17 gennaio.
- BALLOU RONALD H., (1999). *Business Logistics Management: Planning, Organizing, and Controlling the Supply Chain*. Prentice Hall Inc, New Jersey, USA.
- BAUKNIGHT D., BADE D.J., (1999). *Fourth Party Logistic-Breakthrough Performance in Supply Chain Outsourcing*. *Supply Chain Management Review, Global Supplement*.
- BECCIA S., (2010). *L'organizzazione del processo logistico: limiti e relazioni con l'outsourcing, trimestrale on line Sistemi di Logistica*.
- BERTRAND J.W.M., (2003). *Supply chain design: Flexibility considerations*. In: de Kok A.G., Graves, *Supply Chain Management: Design Coordination and Operation*, vol. 11. Handbooks in Or & MS, Elsevier, Amsterdam, The Netherlands.
- BIGERNA S., POLINORI P., (2008). *Efficienza economica e analisi territoriale*. Morlacchi Editore, Perugia, Italia.
- BOARIO M., DE MARTINI M., DI MEO E., (1992). *Manuale di logistica*. Utet, Torino, Italia.
- BONTEKONING Y. M., (2006). *Hub Exchange Operations in Intermodal Hub-And-Spoke Networks. Comparison of the Performances of Four Types of Rail-Rail Exchange Facilities*. Delft University Press, Delft, The Netherlands.
- BORRUSO G., DANIELIS R., MUSSO E., (2010). *Trasporti, logistica e reti di imprese. Competitività del sistema e ricadute sul territorio*. Franco Angeli, Milano, Italia.
- BOSCACCI F., (2003). *La nuova logistica. Una industria in formazione tra territorio, ambiente e sistema economico*. Egea - Università Luigi Bocconi, Milano, Italia.

- CAROLI M.G., (2001). *Globalizzazione e localizzazione dell'impresa internazionalizzata*. Franco Angeli, Milano, Italia.
- CASILLI C., (2003). *Lo sviluppo economico locale. Politiche di programmazione e strumenti di incentivazione*. Manni, S. Cesario di Lecce, Italia.
- CAZZANIGA FRANCESSETTI D., (2007). *La logistica in Cina: difficoltà e governante*. IX Riunione scientifica, SIET, Napoli, Italia.
- Centro Studi di Confetra (2011), *La logistica italiana*, 66' Assemblea Annuale, Sessione pubblica, Roma.
- CERRUTI R., (2009). *Logistica integrata – Riduzione dei costi e aumento del valore. La logistica come leva di competitività*. Roma, Italia.
- CHIARINI B., PISELLI P., (2000). *Un'interpretazione del residuo di Solow per l'economia italiana*. Rivista di politica economica, 90(10/11), pp. 323-351.
- China Supply Chain Council: China Logistics User Survey, 2005
- CHRISTOPHER M., (2005). *Supply chain management. Creare valore con la logistica*. Pearson Education, Torino, Italia.
- Confindustria (2006), *Logistica per crescere*. Proposte, analisi ed approfondimenti del Progetto Logistica di Confindustria e del suo Sistema Associativo, Roma.
- CORÒ G., VOLPE M., (2004). *Delocalizzazione internazionale e domanda di trasporto nei sistemi produttivi locali del Made in Italy*.
- COZZOLINO A., (2009). *Operatori Logistici*. CEDAM, Padova, Italia.
- DALLARI F., CURI S., (2010). *Network Milano. Morfologia dei flussi logistici internazionali*. Bruno Mondadori, Torino, Italia.
- DALLARI F., MARCHET G., (2003). *Rinnovare la supply chain. Come gestire la trasformazione dei trasporti e della logistica*. Il Sole 24 Ore, Milano, Italia.
- DALLARI F., MARCHET G., (2008). *L'outsourcing logistico nel settore del largo consumo. Processi e interazioni nella gestione dei pallet tra gli attori della filiera*. Il Sole 24 Ore, Milano, Italia.
- DALLARI F., MARCHET G., URACCHI D., (2003). *Nuovi scenari per la logistica*. *Logistic Management*, Ritman, Milano, Italia.
- DAVERI F., JONA-LASINIO C., (2008). *Off-Shoring and Productivity Growth in the Italian Manufacturing Industries*. CESifo Economic Studies, July 11.
- DE SOCIO A., (2010). *La situazione economico finanziaria delle imprese italiane nel confronto internazionale*. Questioni di Economie e Finanze Occasionale, Working Paper, 66.
- DEL GATTO M., OTTAVIANO G.I.P, PAGNINI M., (2005). *La competitività delle imprese italiane: all'origine del malessere*. *Economia Italiana*, 1: 75-94.

- DELL'ARINGA C., GIOVANNETTI G., (2007). *Globalizzazione, specializzazione produttiva e mercato del lavoro: verso un nuovo Welfare: Integrazione internazionale e specializzazione produttiva italiana*. Rubbettino, Soveria Mannelli, Italia.
- DI MEO E., (1985). *La logistica e gli acquisti*. Etas Libri, Milano, Italia.
- FADDA P., (2002). *Concezione dei progetti di trasporto in ambiente sistemico*. Rubbettino, Soveria Mannelli, Italia.
- FEDERICO S., (2006). *L'internazionalizzazione produttiva italiana e i distretti industriali: un'analisi degli investimenti diretti all'estero*, Banca d'Italia, Numero 592 - Maggio.
- FERROZZI C., SHAPIRO R., (2000). *Dalla logistica al Supply Chain Management. Teorie ed esperienze*. Isedi, Torino, Italia.
- FORTE E., (2009). *La trasformazione logistica del territorio urbanizzato*. Franco Angeli, Milano, Italia.
- FORTE E., (2011). *Portualità, Retroportualità e inland terminal nel basso Lazio*. Università di Napoli Federico II – Dipartimento di Economia e Provincia di Latina.
- FORTE E., (2012). *Il Sud Italia e il Mediterraneo, Southern Range: un "ponte" sud-sud per la crescita*. SVIMEZ, Roma, Italia.
- FORTE E., SIVIERO L., (2011). *Infrastrutture e servizi di trasporto e logistica per il rilancio strategico del mezzogiorno*. "Rapporto SVIMEZ 2011 sull'economia del Mezzogiorno", Capitolo XV, Il Mulino.
- FORTE E., SIVIERO L., (2011). *Le filiere territoriali logistiche per il rilancio strategico del mezzogiorno*. Rivista economica del Mezzogiorno, Anno XXV n.1-2, Il Mulino.
- GIANNOLA A., (2013) *Presentazione del "Rapporto SVIMEZ 2013 sull'Economia del Mezzogiorno"*, Il Mulino.
- GHIANI G., LAPORTE G., MUSMANNO R., (2012). *Introduzione alla gestione dei sistemi logistici*. De Agostini Scuola Spa, Novara, Italia.
- GIORDANO R., *Il piano della logistica: un tema di politica economica, in Sistemi di Logistica*, trimestrale on line di Economia della logistica e dei trasporti- anno III- n. 4- dicembre 2010
- GIORDANO R. (2006). *Politica ed economia dei trasporti e della logistica*, Giordano Editore.
- GRAZIADEI G., (2006). *Lean Manufacturing. Come analizzare il flusso del valore per individuare ed eliminare gli sprechi*. HOEPLI, Milano, Italia.
- HSU C.M., ZHANG W.G., LOK L., (2007). *The Business and Investment Environment in Taiwan and Mainland China. A Focus on the IT and High-Tech Electronic Industries*. World Scientific Publishing Co Pte Ltd, Chennai, India.

- IANNONE F., (2002). *Territori e nodi logistici:dagli interporti alle piattaforme logistiche, ai distripark, ai city center*. Working Paper, Dipartimento di Scienze economiche e sociali, Università Federico II di Napoli.
- ISTAT (2012), Rapporto Annuale 2012. La situazione del Paese.
- JACOBY H.G., MINTEN B., (2008). *On Measuring the Benefits of Lower Transport Costs*. The World Bank, Policy Research Working Paper 4484, January, pp.1-20.
- KASAHARA H., RODRIGUE J., (2008). *Does the use of imported intermediates increase productivity? Plant-level evidence*. Journal of Development Economics, Elsevier, vol. 87(1), pages 106-118, August.
- KLIBI W., MARTEL A., GUITOUNI A., (2010). *The design of robust value-creating supply chain networks: A critical review*. European Journal of Operational Research pp. 283–293.
- MAIBACH M., SCHREYER C., SUTTER D., VAN ESSEN H.P., BOON B.H., SMOKERS R., SCHROTEN A., DOLL C., PAWLOWSKA B., BAK M., (2008). *Handbook on estimation of external costs in the transport sector Internalisation Measures and Policies for All External Cost of Transport (IMPACT)*, Version 1.1, Delft, CE.
- MCCANN P., (2002). *Industrial location economics*. Edward Elgar Publishing, Northampton, USA.
- MIDORO R., FERRARI C., PAROLA F., (2007). *Le strategie degli «Ocean carrier» nei servizi logistici*. Franco Angeli, Milano, Italia.
- MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2009), Ufficio di Statistica, Conto Nazionale delle Infrastrutture e dei Trasporti 2007-2008,
- MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2011a), Piano della logistica 2011-2020. Analisi socio-demo-economica e infrastrutturale delle piattaforme logistiche territoriali. Giugno 2011.
- MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2011b), Programma Infrastrutture Strategiche, 9° Allegato Infrastrutture. Programmare il Territorio le Infrastrutture le Risorse. Le strategie.
- MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2011c), Piano della logistica 2011-2020. Analisi dei processi di filiera morfologica dei flussi logistici internazionali internazionali. Feelings and insight del sistema logistico italiano. Agosto 2011.
- MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2011d), Conto Nazionale delle Infrastrutture e dei Trasporti - Anni 2009-2010
- MONTECAMOZZO C.F., (2009). *La logistica scienza antica che, adattandosi a tempi, accompagna l'uomo nel suo progresso evolutivo*. PMI n° 2/2009.

- PENCO L., (2007). *La logistica nelle imprese della grande distribuzione organizzata, Trasformazioni tecnico organizzative e nuovi modelli gestionali*, Franco Angeli, Milano, Italia.
- QUINTIERI B., (2007). *Declino o cambiamento? Il (ri)posizionamento dell'industria italiana sui mercati internazionali*. Fondazione Masi, Working Paper 2, Giugno.
- SESTITO P., (2008): *Globalizzazione e sistema di welfare*. Fondazione Masi. Servizio Studi Banca d'Italia, Roma, Italia.
- SIVIERO L., (2005). *Economia dei trasporti intermodali e innovazione logistica*. Franco Angeli, Milano, Italia.
- SRM (2005). *Le vie del mare. Lo sviluppo del sistema portuale meridionale nel contesto internazionale*, Guida.
- SRM (2009). *Porti e Territorio. Scenari economici, analisi del traffico e competitività delle infrastrutture portuali del mezzogiorno*, Giannini Editore.
- STEPHEN R. YEAPLE, STEPHEN S.G., (2007). *International Productivity Differences, Infrastructure, and Comparative Advantage*, Review of International Economics, 15(2), 223–242.
- SRM (2012), *Le relazioni economiche tra l'Italia e il Mediterraneo, Rapporto Annuale 2012*, Giannini Editore, Napoli.
- SUBRAMANIAN U., MATTHIJS M., (2007). *Can Sub-Saharan Africa Leap Into Global Network Trade?*. World Bank Policy Research Working Paper N° 4112, pp. 1-29.
- SVIMEZ (2012). *Infrastrutture, logistica ed energia per la crescita del Mezzogiorno*. Roma 26 settembre 2012.
- SVIMEZ, (2013), *Una politica di sviluppo del Sud per riprendere a crescere*, Documento redatto e sottoscritto dalla SVIMEZ, e altri 24 Istituti meridionalisti.
- SVIMEZ, *Ripresa economica e ruolo del Mezzogiorno: alcune aree di un programma di sviluppo*, Nota per l'Audizione SVIMEZ presso la V Commissione Bilancio della Camera dei Deputati nell'ambito dell'indagine conoscitiva preliminare all'esame della Comunicazione della Commissione europea "Analisi annuale della crescita per il 2012".
- SVIMEZ (2012), *Uno Sguardo oltre la crisi. Condizioni e sfide per rilanciare lo sviluppo, Il Rapporto SVIMEZ 2012 e la Sicilia*.
- TAJOLI L., (2002). *Scambi internazionali e frammentazione internazionale della produzione*. Hoepli, Milano, Italia.
- THORE A.O.S., (1991). *Economic Logistics. The Optimization of Spatial and Sectoral Resource, Production, and Distribution Systems*. Quorum Books, Westport, USA.
- Uniontrasporti (2008), *La logistica e l'intermodalità in Italia e in Europa*.

VERNY J., (2007). *The importance of decoupling between freight transport and economic growth*, EJTIR, 7, no. 2, pp. 113-128.

YUCESAN E., (2007). *Competitive Supply Chains: a Value-Based Management Perspective*. Palgrave Macmillan, New York, Usa.

## La SVIMEZ, curatrice di questi «Quaderni»

- La SVIMEZ – Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno – è stata costituita a Roma il 2 dicembre 1946, ed ha lo scopo statutario di *«promuovere, nello spirito di una efficiente solidarietà nazionale e con visione unitaria, lo studio particolareggiato delle condizioni economiche del Mezzogiorno d'Italia, al fine di proporre concreti programmi di azione e di opere intesi a creare e a sviluppare nelle Regioni meridionali quelle attività industriali le quali meglio rispondano alle esigenze accertate»*.

- La SVIMEZ ha natura di associazione senza fini di lucro. Oltre al contributo annuo dei Soci, pur mantenendo la SVIMEZ natura di organismo privato, il suo bilancio riceve, in ragione di una riconosciuta “attività permeata di rilevanti riflessi pubblicistici”, un contributo pubblico, iscritto nel Bilancio dello Stato.

- L'Associazione è oggi presieduta dal prof. Adriano Giannola; la prof. Maria Teresa Salvemini è Vice Presidente. L'attuale Direttore è il dott. Riccardo Padovani; il dott. Luca Bianchi è Vice Direttore.

- Consiglieri della SVIMEZ fino al 2015 sono stati eletti dagli Associati il dott. Ettore Artioli, l'ing. Paolo Baratta, il prof. Piero Barucci, il prof. Alessandro Bianchi, l'on. Gerardo Bianco, il prof. Manin Carabba, il sen. Luigi Compagna, il sen. Romualdo Coviello, il prof. Adriano Giannola, il prof. Antonio La Spina, il prof. Amedeo Lepore, il dott. Riccardo Padovani, il prof. Federico Pica, la prof.ssa Maria Teresa Salvemini, l'on. Giuseppe Soriero e il prof. Sergio Zoppi, mentre il prof. Antonio Del Pozzo, il prof. Giovanni Di Giandomenico, la dott.ssa Micaela Fanelli, il dott. Mariano Giustino, il dott. Angelo Grasso, il prof. Mario Mustilli, il dott. Angelo Nardozza, il prof. Federico Pirro, il prof. Gianfranco Polillo, il dott. Gabriele Rossi e la dott.ssa Maria Cristina Stimolo, rappresentano nel Consiglio alcuni dei Soci *sostenitori* dell'Associazione. Revisori dei conti – nominati dall'Assemblea – sono il prof. Lucio Potito, il prof. Michele Pisani e il rag. Andrea Zivillica.

La SVIMEZ è stata presieduta da insigni studiosi e personalità, quali nel tempo il sen. Rodolfo Morandi (1947-50); il prof. France-

sco Giordani (1950-59); il sen. Giuseppe Paratore (1959-60); l'ing. Giuseppe Cenzato (1960-69); il prof. Pasquale Saraceno (già Segretario generale dal 1947 al 1959 e Presidente dal 1970 al 1991); l'avv. Massimo Annesi, Vice Presidente dal 1978 al 1991 e Presidente dal 1991 al marzo 2005; il dott. Nino Novacco dal 2005 al giugno 2010.

- Della SVIMEZ sono stati in passato Direttori il prof. Alessandro Molinari (1947-58); il dott. Nino Novacco (f.f., come Segretario Generale 1959-63); il prof. Gian Giacomo dell'Angelo (1965-80); il dott. Salvatore Cafiero (1982-98). Ne sono stati invece Consiglieri, personalità quali il prof. Francesco Compagna (1964-75); il prof. Epicarmo Corbino (1960-65); il prof. Giuseppe Di Nardi (1983-89); il prof. Augusto Graziani (1965-71); il prof. Giovanni Marongiu (1968-77 e 1986-93); il dott. Donato Menichella (1947-80); il prof. Claudio Napoleoni (1967-71); il prof. Paul N. Rosenstein Rodan (1954-1982); il prof. Manlio Rossi-Doria (1948-49 e 1960-80); il prof. Paolo Sylos Labini (1986-2005); il prof. Gabriele Pescatore (1955-2007); il prof. Jan Timbergen (1954-1968) ed altri qualificati studiosi ed esponenti della cultura, dell'economia e del meridionalismo.

- L'attività della SVIMEZ si svolge su due linee fondamentali.

La prima linea è costituita dall'analisi sistematica e articolata sia della struttura e dell'evoluzione dell'economia del Mezzogiorno, sia dell'assetto giuridico e organizzativo delle politiche per lo sviluppo nell'area «debole» del Paese, con particolare attenzione alla collocazione dell'Italia nell'Ue e alle ripercussioni che la progressiva integrazione internazionale dell'economia ha determinato sulle prospettive di sviluppo della macro-regione meridionale.

La seconda linea di attività è costituita dallo svolgimento di iniziative di ricerca sui principali e più significativi aspetti della storia ma perdurante «questione meridionale», finalizzate sia ad esigenze conoscitive e analitiche sia alla definizione di elementi e criteri utili all'orientamento degli interventi di politica economica, a livello sia nazionale che regionale.

- Dal 1987, con l'Editore il Mulino, la SVIMEZ pubblica le trimestrali «Rivista economica del Mezzogiorno» e «Rivista giuridica del Mezzogiorno» oggi dirette, rispettivamente, dal dott. Riccardo Padovani e dal prof. Manin Carabba, e una collana di volumi, tra i quali il *Rapporto sull'economia del Mezzogiorno* (iniziativa che risa-

le al 1974), pubblicazione annuale generalmente accompagnata da considerazioni e proposte su politiche ed interventi.

Tra le pubblicazioni figurano anche i «Quaderni SVIMEZ», che ospitano documenti prevalentemente monografici, su temi di attualità in materia di politiche per lo «sviluppo» e per la «coesione» nazionale, nonché bibliografie dei suoi esponenti nel tempo, resoconti di dibattiti pubblici, testi di Audizioni di suoi dirigenti davanti a Commissioni Parlamentari della Camera e del Senato della Repubblica e riflessioni su tematiche economiche meridionaliste.

- La SVIMEZ ha sede in Via di Porta Pinciana 6, 00187 Roma, ed i suoi recapiti sono: Tel. 06.478501, Fax 06.47850850, *e-mail*: [svimez@svimez.it](mailto:svimez@svimez.it). Il sito [www.svimez.it](http://www.svimez.it) offre informazioni e notizie sull'organizzazione, sul funzionamento e sulle attività e iniziative dell'Associazione.



Elenco dei «Quaderni SVIMEZ»\*

1. **Strategie e politiche per la «coesione» dell'Italia.** Riflessioni sul Mezzogiorno di Nino NOVACCO, Collana Saraceno n. 8, giugno 2004, 40 p.
2. **Il Mezzogiorno nell'Europa, ed il mondo mediterraneo e balcanico.** Riflessioni di Nino NOVACCO, ottobre 2004, 24 p.
3. **Rapporto 2004 sull'economia del Mezzogiorno.** Interventi in occasione della presentazione del volume, dicembre 2004, 98 p.
4. **Mezzogiorno, questione nazionale, oggi «opportunità per l'Italia».** I temi della «coesione nazionale» ed i giudizi del Presidente C. A. CIAMPI, in una riflessione della SVIMEZ, marzo 2005, 32 p.
5. **La coesione del Sud – macro-regione 'debole' del Paese – con le aree 'forti' dell'Italia e dell'Europa.** Una proposta SVIMEZ illustrata in Parlamento da Nino NOVACCO, aprile 2005, 70 p.
6. **Dibattito sul «Rapporto 2005 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, dicembre 2005, 105 p.
7. **Bibliografia degli scritti di Massimo Annesi.** Testo predisposto dalla SVIMEZ ad un anno dalla morte, marzo 2006, 32 p.
8. **Manifestazione in onore di Massimo Annesi, giurista meridionalista.** Interventi in occasione della presentazione del «Quaderno» n. 7, maggio 2006, 56 p.
9. **Dibattito sul «Rapporto 2006 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, ottobre 2006, 96 p.
10. **I laureati del Mezzogiorno: una risorsa sottoutilizzata o dispersa,** di Mariano D'ANTONIO e Margherita SCARLATO, ottobre 2007, 127 p.
11. **Seminario giuridico su «Federalismo e Mezzogiorno» (22 febbraio 2007),** dicembre 2007, 180 p.
12. **Il disegno di legge delega in materia di federalismo fiscale e le regioni del Mezzogiorno,** dicembre 2007, 224 p.
13. **Dibattito sul «Rapporto 2007 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, dicembre 2007, 64 p.
14. **Seminario giuridico su «Armonizzazione dei bilanci pubblici e Mezzogiorno» (22 marzo 2007),** gennaio 2008, 160 p.
15. **Seminario giuridico su «Un nuovo ciclo di concertazione? Mezzogiorno, politiche sociali e politica dei redditi» (18 luglio 2007),** aprile 2008, 82 p.
16. **Passato, presente e futuro del «dualismo» Nord/Sud.** Una sintesi di Nino NOVACCO, offerta all'Italia del 2008, come aiuto a capire, a riflettere, a decidere, luglio 2008, 25 p.

17. **Dibattito sul «Rapporto 2008 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, dicembre 2008, 76 p.
18. **Il Mezzogiorno tra federalismo fiscale e politica di sviluppo e coesione.** Interventi in occasione del Convegno tenutosi a Palermo il 7 novembre 2008 per iniziativa della SVIMEZ, aprile 2009, 96 p.
19. **Seminario giuridico su “La questione dei rifiuti in Campania” (10 giugno 2008),** aprile 2009, 87 p.
20. **Seminario giuridico su “Il federalismo preso sul serio: differenze, perequazione, premialità” (4 dicembre 2008),** maggio 2009, 89 p.
21. **Il federalismo fiscale – “Schede tecniche e Parole chiave”,** luglio 2009, 198 p.
22. **Dibattito sul «Rapporto 2009 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, dicembre 2009, 76 p.
23. **Bibliografia di scritti e di testi di Nino Novacco sul Mezzogiorno e lo sviluppo (1950-2009),** marzo 2010, 138 p.
24. **Dopo il rapporto SVIMEZ 2009: una riflessione sulle condizioni per rilanciare la politica di sviluppo per il Sud,** aprile 2010, 115 p.
25. **Seminario giuridico su “I Fondi strutturali e il Mezzogiorno dopo il Trattato di Lisbona” (12 aprile 2010),** 28 giugno 2010, 57 p.
26. **“Agenzia per lo sviluppo del territorio del Mezzogiorno”. Gruppo di lavoro SVIMEZ, per la definizione di una proposta operativa,** luglio 2010, 27 p.
27. **Dibattito sul «Rapporto 2010 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, gennaio 2011, 117 p.
28. **Il Mezzogiorno “Frontiera” di un nuovo sviluppo del Paese,** maggio 2011, 115 p.
29. **La Calabria nel confronto tra Nord e Sud a 150 anni dall'unità d'Italia,** ottobre 2011, 58 p.
30. **Rapporto SVIMEZ 2011 sulla finanza dei Comuni,** dicembre 2011, 293 p.
31. **Nord e Sud a 150 anni dall'Unità d'Italia (Numero speciale),** marzo 2012, 829 p.
32. **Dibattito sul «Rapporto 2011 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, aprile 2012, 96 p.
33. **Piccolo codice del federalismo,** a cura di Manin Carabba e Agnese Claroni, ottobre 2012, 479 p.
34. **La Cassa per il Mezzogiorno e la Banca Mondiale: un modello per lo sviluppo economico italiano (Numero speciale),** a cura di Amedeo Lepore, ottobre 2012, 256 p.
35. **Dibattito sul «Rapporto 2012 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, febbraio 2013, 107 p.

36. **Rapporto SVIMEZ su relazioni banca-impresa e ruolo dei Confidi ne4l Mezzogiorno. Mercato, regole e prospettive di sviluppo** (*Numero speciale*), a cura di Stefano Dell'Atti, Antonio Lopes, Giuseppe Tucci, maggio 2013, 281 p.
37. **Rapporto sullo stato dell'economia della Basilicata e sulle prospettive di una ripresa sostenibile** (*Numero speciale*), maggio 2013, 285 p.
38. **Manifestazione in onore di Nino Novacco. Eminente meridionalista (30 ottobre 1927-7 novembre 2011** (*Numero speciale*), novembre 2013, 113 p.
39. **Rapporto sulle entrate tributarie della Regione Calabria** (*Numero speciale*), febbraio 2014, 88 p.
40. **Una «logica industriale» per la ripresa dello sviluppo del Sud e del Paese. Dibattito sul «Rapporto 2013 sull'economia del Mezzogiorno»**, marzo 2014, 104 p.
41. **Il Rapporto SVIMEZ 2013 in Sicilia. Una strategia di sviluppo nazionale a partire dal Mezzogiorno per uscire dall'emergenza economica e sociale** (*Numero disponibile solo on line* sul sito [www.svimez.it](http://www.svimez.it)), aprile 2014.
42. **Presentazione del “Rapporto SVIMEZ sulle entrate tributarie della Regione Calabria”** (*Numero disponibile solo on line* sul sito [www.svimez.it](http://www.svimez.it)), settembre 2014, 133 p.
43. **La rivoluzione logistica, .....** 2014, 134 p.

\* I «Quaderni SVIMEZ» fanno seguito ai «Quaderni di “Informazioni SVIMEZ”», apparsi fino al n. 25, ed il cui elenco si trova sul sito [www.svimez.it](http://www.svimez.it)



