Un adeguamento necessario per la filiera grains commodities

Il mercato cerealicolo sta assistendo a mutamenti in ambito produttivo e di consumo. Urge una riflessione sulle modalità logistiche e adeguamenti infrastrutturali per affrontare le sfide che nei prossimi anni si presenteranno

La filiera cerealicolo – zootecnica possiede una notevole rilevanza per il sistema Italia, la quota di mercato dei cereali alimentari e zootecnici è una delle più importanti, con più di 18 milioni di tonnellate importate nel corso dello scorso anno. La rilevanza di questa merce, per l'Italia, è determinata dal suo uso, prevalentemente per scopi alimentari nel sud del paese e per la zootecnia nel nord-est. Per quanto riguarda i cereali, l'importazione per mezzo del trasporto marittimo riguarda circa il 50% del totale, la concorrenza tra i diversi terminal, non solo italiani è accesa e per reggere la competizione si chiedono maggiori investimenti in infrastrutture.

Per Fabrizio Vettosi, Managing director di Venice Shipping and Logistics, nel nostro paese investiamo lo 0,1% in più in opere infrastrutturali, rispetto alla Germania, così se vi sono carenze il motivo potrebbe risiedere in investimenti non corretti rispetto alle esigenze. Le autorità portuali sono portate a non specializzarsi, così dove la mano pubblica non arriva ci pensa il privato. Quest'ultimo investendo, nel tempo, ha creato dei poli dove il cereale viene sbarcato, poiché sempre per Vettosi "è la merce che guida l'attività portuale e non viceversa" e la presenza di due distretti industriali che favoriscono l'integrazione logistica multimodale del cereale ne sono la dimostrazione. Una delle lamentele è lo scarso pescaggio dei porti che non permettono l'ingresso di determinate classi di navi, come le panamax, il cereale è una commodity che si muove relativamente poco, l'incidenza del costo del trasporto e il valore della materia prima non favorisce il gigantismo navale e nemmeno la competizione tra terminal. Al contrario la capacità di stoccaggio potrebbe rivelarsi una variabile strategica.

Vettosi e Rocco

Per Giuseppe Rocco, Presidente di Solacem, nell'illustrare l'evoluzione del trade dei cereali, ha messo in luce come al giorno d'oggi la funzione dei silos portuali deve essere connessa con l'utilizzo finale del prodotto e delle capacità ricettive delle aree che compongono il retroporto, fondamentale anche in questo settore per poter gestire la filiera. Il gigantismo navale non sembra essere strategico nel trasporto via mare dei cereali, rispetto ad altri comparti del trasporto marittimo, la distanza e la dimensione contenuta rispetto al commercio mondiale non è da stimolo a una strategia size for cost, anche per i ben noti vincoli infrastrutturali sembra che la dimensione ottimale sia quella delle moderne navi rinfusiere della categoria Ultramax.

Le criticità logistiche sono state illustrate da Alessandro Santi, Amministratore Delegato di Sagem, che ha messo in luce come la filera sia influenzata dalla congestione dei porti di imbarco e sbarco, dalla capacità di stoccaggio, considerando le richieste da parte dei clienti finali di una logistica just-in-time con scorte al minimo presso i loro magazzini, insufficiente logistica terrestre con conseguenti ritardi e impatti ambientali non indifferenti. Queste criticità, mostrano che anche in questo ambito il cambio di paradigma è necessario con una supply chain integrata su tutta la filiera.

Per Andrea Mastellone, di Marinter Shipping Agency Napoli, le ZES e ZLS potrebbero rappresentare un ulteriore possibilità di arricchimento della logistica, una ZES collegata al retroporto può rappresentare uno sfogo dal punto di vista dello stoccaggio per i cereali, collegata anche al fast corridor doganale, per tutti quei soggetti che necessitano di una lunga sosta della merce.

Una filiera complessa quella cerealicola dal punto di vista di tutta la supply chain, che necessita di investimenti infrastrutturali mirati e una seria riflessione, da parte dell'amministrazione statale e degli operatori economici, per creare quelle sinergie più che mai necessarie per operare in un mercato altamente competitivo a livello internazionale.

Marco Colombini

Un nuovo paradigma per il sistema logistico agroalimentare

Rafforzare la partnership tra mondo della logistica e dell'industria, è il messaggio lanciato alla seconda edizione di Shipping, Forwarding&Logistics meet Industry.

Questo paradigma è valido anche per l'agribusiness, come è emerso nel workshop dedicato allo sviluppo del sistema logistico per i settori ad alto valore aggiunto in cui nuove sono necessarie strategie per affrontare le sfide che il mercato pone, soprattutto in termini di costi ed esternalità ambientali e sociali. Quali sono, dunque le azioni da intraprendere affinché il settore rimanga competitivo anche nei prossimi anni?

Non ha dubbi Marco Colombo, Presidente del settore Agroalimentare di Aime, "la soluzione è fare rete tra tutti i soggetti economici coinvolti". A livello produttivo, di consorzio, distributivo, nel marketing e comunicazione, in questo modo si andrebbe ad aumentare l'efficienza complessiva della supply chain.

Durante i lavori, sono emerse tre criticità che devono essere superate affinché si possa giungere a una reale partnership tra tutti i soggetti coinvolti, la prima, come ha fatto notare Emilio Minuzzo, consigliere di Federalimentare, è il rispetto delle regole e dei vincoli che vengono imposti da tutte le realtà interessate dall'eventuale accordo di collaborazione.

La seconda criticità, emersa dal pubblico presente riguarda i controlli, presenti dal lato della produzione ma meno sul trasporto. Un fatto che genera incertezza da parte dei produttori e dei loro clienti, soprattutto nel settore del fresco e del freddo, dove il rispetto di determinati standard qualitativi è imprescindibile.

Per risolvere questa criticità è necessario innanzitutto volontà politica e, da parte del settore, qualità, capacità e servizio. Non si è vincenti risparmiando sul trasporto, ma creando relazioni stabili con soggetti che offrono servizi logistici in grado di gestire il trasporto in maniera ottimale. Aggregazione di imprese per una supply chain ottimale che non metta

segue a pag.25

Colombo e Guzzardi

segue da pag.24

in difficoltà nessun attore economico coinvolto, ma che garantisca la gestione dei tempi, dei costi, del carico e dello scarico per un approvvigionamento certo con costi certi. In questo modo si riuscirebbe a mantenere il controllo su tutta la supply chain e la catena distributiva, superando in tal modo anche la terza criticità emersa.

Un percorso difficile, che secondo Giuseppe Guzzarti di OITA "sarebbe una rivoluzione copernicana nel settore". Dello stesso avviso anche Antonio Urbano, Chairman of the Board e Fund Manager di Vinthedge, fondo d'investimento specializzato in vini pregiati prodotti in Italia, in quanto è necessario focalizzarsi sul produttore della merce, piuttosto che sul destinatario della stessa. L'azienda di logistica deve avere la conoscenza e la capacità sul prodotto che maneggia, gli operatori devono diventare degli 'hub di informazione, dei partner che condividono la visione del produttore. Tutto ciò per garantire l'eccellenza, attraverso l'implementazione di 'best practice condivise con l'operatore logistico.

Un cambio di visione necessario a tutto il comparto, come emerso dai lavori, ma assolutamente imprescindibile per le industrie appartenenti al settore agroalimentare per continuare a essere competitive anche nei prossimi anni.