

SF&L meet Industry dà appuntamento al 2023



MILANO – Cala il sipario con grande entusiasmo degli organizzatori su Shipping, Forwarding&Logistics meet Industry.

Confetra, Alsea e The International Propeller Club, Port of Milan ringraziano gli oltre 4.000 partecipanti, in presenza e da remoto, i 120 relatori e i 65 partner che anche quest'anno hanno scommesso sulla qualità di contenuti e sul consolidato network che l'evento rappresenta.

“Stavamo per uscire dal tunnel della crisi pandemica, e il PNRR sarebbe stato la soluzione, un trampolino di lancio verso la ripresa dello sviluppo” osserva **Guido Nicolini**, presidente di Confetra. Ma, prima l'inflazione e la scarsità post-pandemica, poi la guerra e, sullo sfondo, i costi della transizione ecologica, “hanno resettato la prospettiva e costringono gli operatori dell'economia produttiva e della logistica a stringere una concertazione per non essere sempre e solo reattivi agli eventi. Un evento

11 Marzo 2022 - Redazione

come Shipping, Forwarding&Logistics meet Industry si rivela di anno in anno prezioso come forum di confronto”.

“La situazione generale del Paese, e direi del mondo, è in uno stato di flusso, ma non ha senso attendere che si stabilizzi, anche perché non sappiamo quando lo farà” ribadisce **Betty Schiavoni**, presidente di Alsea che aggiunge: “Dobbiamo invece accelerare la realizzazione degli impegni che sono stati presi da anni e che rafforzando l’efficienza del sistema sono utilissimi ora. Da questo punto di vista dall’evento di Milano sono emerse indicazioni positive. Mi piace citarne una: **esiste la volontà politica, espressa dai tre assessori ai trasporti Terzi, Gabusi e Benveduti, di rilanciare gli Stati Generali della Logistica del Nord-Ovest** per arrivare a un coordinamento continuo delle azioni nel settore, agendo a livello di governance come una macroregione, cosa che il nord-ovest, industrialmente e logisticamente, lo è già di fatto”.

Il presidente di The International Propeller Club Port of Milan **Riccardo Fuochi** evidenzia come gli associati siano caratterizzati di una forte proiezione internazionale e “da una propensione direi naturale verso l’intermodalità, a servizio della catena di fornitura e di valore, globali”. “Dalle diverse sessioni dell’evento è emerso chiaramente che l’economia globale sta cambiando, tra regionalizzazione, accorciamento delle catene, ritorno del primato della geopolitica e della potenza in senso totale, non solo economico. Non è possibile affrontare questi fenomeni con aggiustamenti minori, le catene devono essere riprogettate, dall’approvvigionamento alla produzione alla distribuzione. Questo va fatto in collaborazione tra industria e logistica. Abbiamo un anno davanti per avviarci su questa strada. Alla prossima edizione, speriamo, i primi risultati”.

I relatori hanno fornito indicazioni sugli strumenti per perseguire la sostenibilità senza far esplodere i costi, condanna a morte di ogni transizione ecologica. In questo quadro, va superata la logica degli strumenti verticali, calati dall’alto, per concentrarsi su strumenti distribuiti, ossia gli accordi tra privati. Il concetto è stato affermato con forza da **Andrea Condotta**, esponente di ALICE e 2ZERO, sottolineando il ruolo dei grandi caricatori nel guidare la transizione nella logistica, avendo il potere di favorire e premiare gli operatori più impegnati. **Marco Lopez de Gonzalo**, Partner dello Studio Legale Mordiglia, ha tracciato il cambio di

11 Marzo 2022 - Redazione

rotta premettendo che “c’è uno scollamento tra destinatari delle norme e destinatari del trasporto: le norme incidono sugli operatori, ma i benefici su tutti gli altri”. Non si tratta di ripartire solo costi e oneri, ma anche opportunità.

“Ci sono strumenti contrattuali che trasformano la sostenibilità in una risorsa, sono formule ‘meno inquinare, meno pagare’. Uno strumento contrattuale in questo ambito è il Green Procurement, utilizzato spesso nelle gare del settore pubblico, ma può essere implementato anche tra privati, soprattutto tra i grandi player. La nave virtuosa che diventa valore aggiunto”.