

Strettamente connessa alla globalizzazione, in questi anni la logistica del freddo è cresciuta enormemente, soprattutto nel settore agroalimentare, con netta affermazione del ruolo dei logistici 3PLs

## LA LOGISTICA DEL FREDDO

di Giovanna Visco - Addetto stampa Assologistica

**N**ell'ultimo decennio si è registrato un capovolgimento nella governance dei mercati globali della domanda e dell'offerta dei prodotti freschi e congelati, il cui baricentro si è spostato sui dettaglianti, oggi decisivi nella programmazione anticipata di produzione e consegna e nella determinazione dei prezzi al cancello. In altre parole si sta consolidando un rapporto diretto tra vendita al consumo e industria produttiva globale, spesso troppo frammentata per influenzare o prendere il controllo della logistica, che, rendendo sempre più marginali i ruoli di esportatori, importatori, grossisti e distributori, assegna una posizione sempre più centrale all'operatore 3PL, sollecitando anche l'evoluzione dei logistici 4 e 5 PLs. Oggi l'operatore 3PL è



in grado di intervenire sugli agevolatori di logistica, sulla qualità gestionale delle infrastrutture, sul controllo della conservazione qualitativa dei prodotti e sulle modalità di consegna al cliente finale, agevolando i processi di marketing che i dettaglianti sviluppano con i coltivatori per fornire su basi settimanali di pallets.

L'agevolatore di logistica principale in questo processo è il trasporto marittimo reefer, che garantisce flussi di prodotti in volumi consistenti da un continente all'altro, con navi specializzate e con portacontainers. Dai dati Drewry, dal 2000 al 2009 il commercio reefer è cresciuto ad una media annuale di 3,8%, con la crescita più elevata nei volumi dei cargo di carne, passata da 21,4 mil a 32,4mil di tonnellate e si aspetta entro il 2015 un totale di 203 milioni tonnes dai 157 milioni di tonnellate del 2009 con un incremento del 4.4%. In tale contesto si è delineata una forte concorrenza tra modelli di trasporto marittimo, che si riflette sulla logistica terrestre. Infatti, è in corso una rapida crescita dei box

reefer - balzata del 75% negli ultimi anni e che Drewry stima ulteriormente in crescita del 30% entro il 2015 - grazie agli spazi appositamente creati sulle navi portacontainer di nuova generazione. Per quelle specializzate, invece, Drewry prevede la persistenza del trend di declino, che ha registrato un -17% nella scorsa decade, con passaggio negativo da 727 a 613 navi entro il 2015, dovuto a demolizioni e alla mancanza di nuovi ordinativi.

Fattore di spinta principale di ciò è l'aumento del costo del bunker (passato dai 103\$ per tonnellata del 2002 al picco oltre 600 \$ di maggio scorso) e la necessità di ridurre le emissioni delle navi, che richiede l'impiego di gasoli molto più costosi - contrariamente alla riduzione delle emissioni per le attività terrestri logistiche, che sono occasione di ottimizzazione dei costi.

In questo senso, recentemente è stato varato il progetto ICE-E (Improving Cold Storage Equipment in Europe), finanziato dalla EACI (Agenzia Europea per la Competitività e l'Innovazione) e animato da una partnership di 9 team provenienti da diversi Paesi, per la riduzione del consumo energetico dei magazzini frigoriferi in Europa.

La flotta mondiale di navi specializzate reefer - progettate per essere veloci, in un momento in cui il petrolio era a buon mercato - hanno un'età media elevata; mentre le portacontainer di linea sono molto più grandi ed efficienti per il consumo di carburante controllato anche attraverso la navigazione lenta e super-lenta.

Dirigersi verso una delle due modalità marittime per la catena del freddo ha dei pro e dei contro. La nave specializzata è molto più flessibile



per soddisfare i picchi naturali di produzione di frutta o calamari ed a rispondere al trasporto di masse critiche delle multinazionali della banana, dei caricatori sudafricani di agrumi verso Giappone e Stati Uniti, o di quelli spagnoli di agrumi e cileni di uva verso gli USA.

Inoltre, le sue dimensioni ridotte ne permettono l'accesso in molti porti di esportazione e nel Canale di Panama, così come la dotazione di sistemi di caricazione a bordo suppliscono le carenze infrastrutturali dei porti di carico. Diversamente, utilizzando le portacontainer si può prevedere il trasbordo in un porto hub, sviluppando economie di scala e di scopo che, opportunamente costruite per la deperibilità della merce e la puntualità, velocità e sicurezza delle consegne a destino, possono incidere positivamente sui costi. Per l'Italia può rappresentare una risorsa molto importante per i porti di transhipment, tanto più che la struttura della catena del freddo ad entrambi i capi, fornitura e dettaglio, sta recependo il

vantaggio che il container offre sulla possibilità di dimensionare le partite in esportazione per singoli acquirenti. Inoltre, sia per la complessità di svuotamento di un box 40' per un dettagliante e sia per evitare al proprietario un utilizzo di magazzino statico, buona parte dei box refrigerati vengono svuotati nei magazzini del freddo, creando opportunità di economia logistica in c/terzi.

La prospettiva globale è di forte affermazione del contenitore nella catena del freddo, ma l'auspicio commerciale è anche che il settore del reefer specializzato non si restringa troppo, per soddisfare i traffici del fresco tra aree di produzione in Argentina, Sudafrica, Cile, Nuova Zelanda, Egitto, Marocco, Spagna e molte di consumo come Stati Uniti, Russia, Europa e paesi asiatici.

Infine, è utile considerare che l'attuale alimentazione mondiale si basa sempre più sul prodotto surgelato. In Italia, come nel resto d'Europa, il trend del consumo dei surgelati è in crescita conti-

nua, nonostante la recessione economica. Fermo restando che gli Usa siano i maggiori consumatori pro-capite di prodotti surgelati, con un ricavo di vendita record di 140 miliardi di \$ nel solo 2010 ed un consumo pro-capite di 52Kg, in Germania si è superata la soglia media di consumo di 40Kg pro-capite, mentre in Italia si è saliti a quasi 14 kg pro capite, con vendite prevalentemente di vegetali (43%), di patate 15% seguite dall'ittico e dal carneo. E' evidente che fattori climatici che agevolano o meno la produzione del fresco e stili di vita incidono fortemente su questo segmento. In tutti i casi, ancora da fonte IIAS (Istituto Italiano Alimenti Surgelati) il trend è in continua ascesa, arrivando nel 2010, un anno di flessione dei consumi interni, a circa 540.000ton.

Ciononostante, il complesso della logistica del freddo in Italia resta ancora troppo frammentato e sottovalutato, registrando molte singole iniziative isolate da qualsiasi logica di sistema, che producono costi aggiuntivi e sprechi economici, e scarso ricorso agli hub reefer in c/terzi. Infatti, sia la domanda diffusa in crescita che l'affermazione della GDO che, con una politica all'osso delle scorte di magazzino, mediamente lavora con uno stoccaggio dei prodotti non superiori ai 2 giorni, pongono una complessa sfida competitiva che solo la logistica in C/terzi può soddisfare attraverso economie di scala e di scopo che garantiscono flessibilità unita ad efficienza di stoccaggio e distribuzione, e sicurezza a garanzia della conservazione qualitativa del prodotto, come, ad esempio, avviene in alcune aree del paese come Fidenza, Noe, Maranello, Parma, Vitulazio. ■