

Blue Economy

MAGAZINE

■■■ GLI INTRECCI INTERNAZIONALI

C'era una volta l'acciaio americano Ora il salvataggio è Made in Japan

La fabbrica-simbolo fondata da J.P. Morgan sempre più vicina all'orbita di Nippon Steel Tagliato fuori dalla gara, sarà il gruppo asiatico a dover garantire il posto agli operai Usa

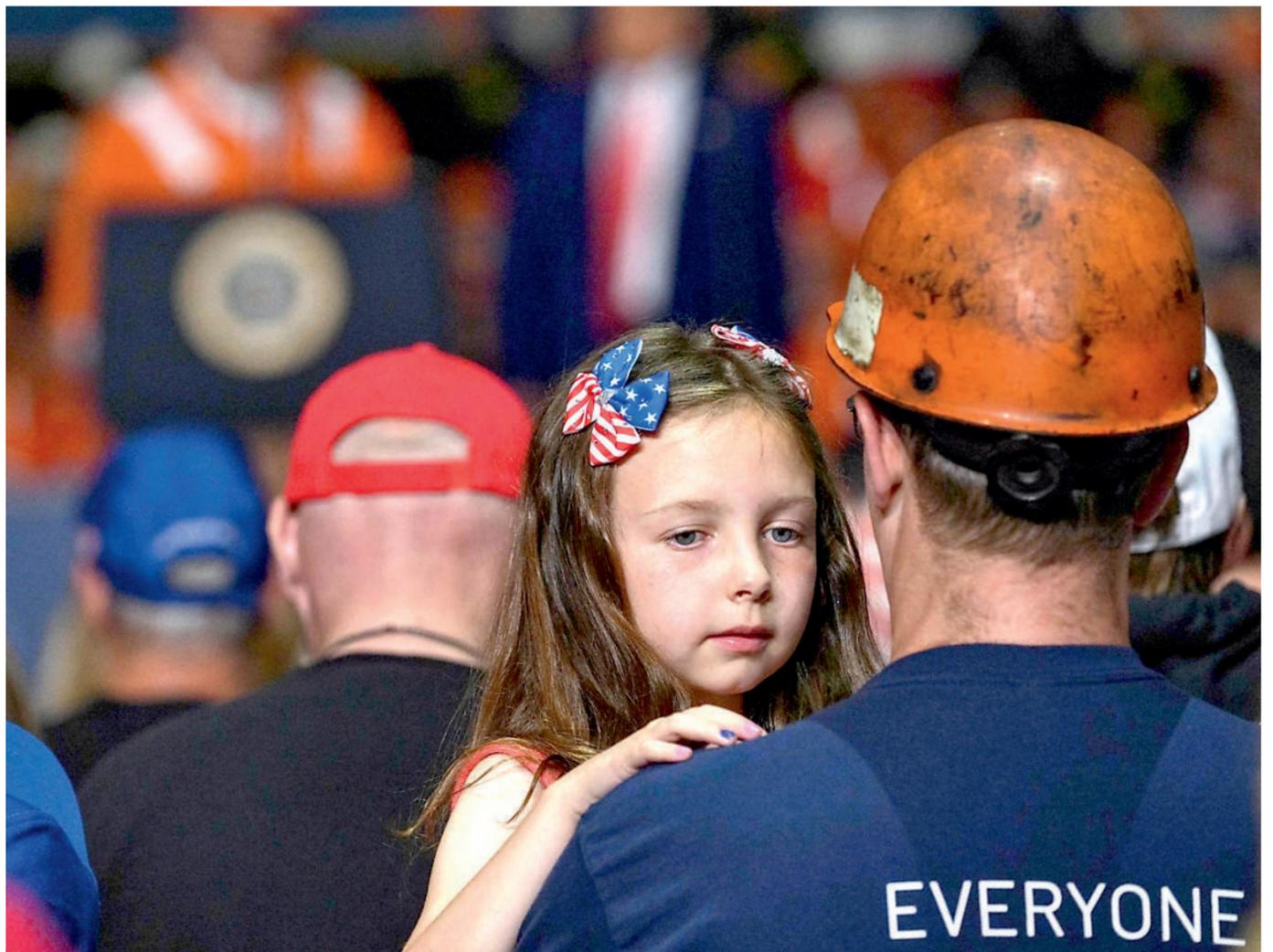
■■■ MATTEO MUZIO

Per una promessa mantenuta, ce n'è un'altra infranta o per meglio dire ricalibrata. Il presidente americano aveva promesso in campagna elettorale di fare di tutto per rafforzare il settore siderurgico americano. Con i dazi, ovviamente - innalzati al 50% a partire dallo scorso 4 giugno su tutti i partner commerciali degli Stati Uniti - ma anche evitando che la U.S. Steel, storico player dell'acciaio fondato dal banchiere e magnate J.P. Morgan nel 1901, finisca in mani straniere. Nel secondo caso, non andrà proprio così.

Analizziamo con ordine i due provvedimenti: nel primo caso c'è un'inusitata solidità giuridica per la legge a cui la Casa Bianca ha scelto di appoggiarsi per varare questo rialzo tariffario che risparmia solo il Regno Unito, per il quale il balzello rimane del 25%. Stavolta non è la legislazione emergenziale varata da Jimmy Carter nel 1977, ora oggetto di una disputa legale nei tribunali federali, bensì la legge sull'espansione commerciale del 1962, già utilizzata nel 2018 in occasione del primo giro di vite da parte americana nei confronti dell'acciaio europeo, che afferma che «quando un bene viene importato negli Stati Uniti in quantità eccessive, può essere limitato per ragioni di sicurezza nazionale». Una legge più che altro utile per ragioni di semplice politica interna: la crescita economica calerà soltanto dello 0,15% e i prezzi aumenteranno solo dello 0,1%. I dazi imposti sette anni fa avevano già fortemente limitato l'afflusso di acciaio e alluminio prodotto all'estero.

La novità vera però riguarda la U.S. Steel, che peraltro lo scorso autunno rappresentava uno dei pochi temi su cui Biden e Trump concordavano: non doveva finire in mani straniere. Adesso questo mood sembra essere cambiato dopo che lo scorso 3 gennaio il presidente uscente aveva bloccato l'accordo con un decreto esecutivo. Circa due settimane dopo, si erano fatte avanti due compagnie siderurgiche statunitensi, Cleveland Cliffs e Nucor, proponendo un'offerta pubblica d'acquisto di 30 dollari ad azione, molto meno dei 55 proposti da Nippon. Offerta, quella delle due aziende Usa, che si è però concretizzata. Nel frattempo, Nippon Steel ha citato in giudizio l'amministrazione americana e venerdì di questa settimana si saprà se l'azienda giapponese sia stata discriminata ingiustamente, avendo quindi diritto a un risarcimento.

Un fatto che si aggiungerebbe a quelli accaduti nel frattempo: Donald Trump ha cambiato gradualmente idea sul tema e si è mosso per far sì che l'accordo, ritenuto ormai l'unico possibile per conservare posti di lavoro, migliorasse in alcuni punti chiave rispetto a quello stipulato



nel 2024: la sede principale della U.S. Steel, divenuta sussidiaria, sarà sempre a Pittsburgh, in Pennsylvania, e americano saranno anche il prossimo amministratore delegato e la maggioranza del board. Infine, lo stesso governo statunitense *pro-tempore* conserva un potere di golden power sulle decisioni che riguardano l'azienda. In questo modo si considera superata l'obiezione sulla sicurezza nazionale che ha affossato la scorsa versione dell'accordo.

Questa bozza finalizzata dall'attuale amministrazione è stata elogiata anche da parte dem, con il governatore della Pennsylvania Josh Shapiro che si è espresso in termini molto entusiastici e coloriti, così come dal sindacato United Steel Workers, che vede in questo modo tutelati i posti di lavoro. Non è detta però l'ultima parola, perché prima della deadline del prossimo 18 giugno, il nuovo conglomerato controllato con-

Un operaio della U.S. Steel con in braccio la sua bambina al comizio del presidente degli Stati Uniti, Donald Trump, nello stabilimento di Pittsburgh. L'azienda occupa 22 mila persone, 100 mila in meno rispetto agli anni Ottanta

giuntamente da un'azienda giapponese e dal governo americano potrebbe comunque non vedere mai la luce e l'impianto di Mon Valley Works essere drasticamente ridimensionato con licenziamenti e delocalizzazioni. I mercati però ci credono e nella prima settimana di giugno il valore del titolo U.S. Steel ha nuovamente toccato la faticosa quota di 55 dollari.

Ma c'è un'ulteriore incognita: Trump potrebbe nuovamente far saltare tutto, dato che siccome l'accordo stipulato tra le due parti è pressoché nuovo, è richiesta l'approvazione del presidente Usa. Difficilmente però l'inquilino della Casa Bianca potrà venir meno all'impegno di tutelare i posti di lavoro americani e di aumentare gli investimenti strategici (Nippon Steel ha anche promesso di aumentare la capacità produttiva sul suolo americano). E questo senza sensi nemmeno tra i suoi avversari politici. —

■■■ INNOVAZIONE

Intelligenza artificiale a bordo Più sicurezza per i marittimi

Gian Enzo Duci, ad di Oceanly: «Comandanti, direttori di macchina, ufficiali: l'esperienza resta imprescindibile. La tecnologia serve a migliorare le prestazioni»

■■■ MARCO DEROSI

Per lo shipping si tratta di una rivoluzione: abbinare alle capacità professionali, all'esperienza e all'istinto dei comandanti, dei direttori di macchina e del personale di terra, valori e dati oggettivi in grado di ottimizzare l'utilizzo della nave, ridurre sensibilmente il consumo di carburante, abbattere le emissioni, programmare gli interventi di manutenzione, prevenire i guasti e fornire alla nave tutti i parametri decisionali, inclusa la scelta delle rotte anche in funzione delle condizioni meteo che consentano la migliore navigazione e migliori risultati per la compagnia di navigazione. «Ma forse è più corretto parlare di una svolta per aggiustare il tiro: non si tratta di sostituire il valore imprescindibile dell'esperienza e dell'intuito dei comandanti, dei primi ufficiali e dei direttori di macchina, bensì di integrarli con uno strumento in grado di fornire al bordo nave così come a terra (nelle cosiddette **Control Rooms**) una serie di dati elaborati in tempo reale, anche attraverso l'ausilio dell'intelligenza artificiale, in grado di consentire sempre e comunque di supportare le scelte di navigazione e di controllo della nave, più giuste e più corrette».

Ad esprimersi in questo senso è **Gian Enzo Duci, a.d. di Oceanly**, la società genovese, che ha conquistato una leadership tecnologica a livello mondiale e letteralmente è impegnata nello sforzo di proiettare lo shipping nel futuro. Oceanly ha acquisito recentemente in Norvegia, con due società del gruppo BW (uno dei più grandi armatori del mondo con oltre 600 navi in proprietà o gestione) il contratto per l'installazione del proprio sistema Performance, un software di tecnologia avanzata che permette di monitorare a distanza, e controllare, tutti i parametri di navigazione e propulsione di una nave. Oceanly ha già fornito la reportistica giornaliera prevista dalle norme in vigore per circa 70 navi del gruppo, le più complesse: Lng e Lpg, ovvero tankers per il trasporto di gas di petrolio liquefatto e gas naturale liquefatto.

Presente in Italia, Norvegia, Danimarca, Georgia e Filippine ma prossima a sbarcare anche altri paesi asiatici, Oceanly, oggi annovera tra i suoi clienti colossi come **Nakilat**, **Oddfjell**, **Dynagas**, **Msc Crociere** e **Columbia Ship Management**, e ha conquistato una posizione dominante nel settore del trasporto Lng con una presenza su 160 navi gasiere con il sistema Performance a bordo. «Per lo shipping mondiale – precisa **Giampiero Soncini**, che già dal 2007 ipotizzava l'arrivo della "Nave intelligente" tramite l'analisi dei dati e l'uso di **Machine Learning** – gli strumenti messi a disposizione per il controllo in remoto di tutte le funzioni nave, ultima in ordine di tempo quella relativa al consumo degli apparati elettrici di bordo, rendono concreto il principio "conoscere per deliberare". «Un paragone potrebbe – prosegue **Duci** – rendere comprensibile l'importanza di questa nuova piattaforma di servizi; è quello della Formula 1; certo la perizia, il coraggio e l'abilità del pilota sono e restano fattori importantissimi per raggiungere la vittoria, ma senza i servizi di telemetria in grado di tenere sotto controllo in ogni istante tutti i componenti dell'auto che ne determinano l'efficienza, la competitività e la sicurezza, ben difficilmente un pilota po-



trebbe puntare alla vittoria. Il comandante, il primo ufficiale, il direttore di macchina sono i piloti, ma senza una control room che funzioni e che possa trasmettere in tempo reale informazioni anche di rimando rispetto a dati che pervengono dal bordo, le indicazioni vincenti, relative all'abbattimento dei consumi, delle emissioni, alla scelta della rotta più sicura, a una programmazione attenta della manutenzione anche sulla base di una serie di parametri mediati dall'intelligenza artificiale che in ogni istante sono in grado di fornire previsioni sul momento in cui alcune parti del motore o di altri apparati di bordo, rischierano di guastarsi o di andare in default».

Oceanly – come sottolinea **Soncini** – ha sviluppato 4 prodotti, che si integrano in un'unica suite, Performance Enterprise: il modulo di Performance, ovvero di controllo delle prestazioni di una nave (e logicamente per esteso della flotta), includendo i consumi, le emissioni, lo stato dello scafo, delle eliche e del sistema di propulsione, il controllo del trim, la gestione di tutta una serie di allarmi preventivi, creabili anche dal cliente stesso. Il sistema Performance analizza tutti i parametri misurati algoritmi sia di Machine Learning, che di Artificial Intelligence, e ne deriva informazioni utili a supportare le decisioni del Management e degli ufficiali della nave. E poi il modulo ShaPoL, acronimo per Shaft Power Limitation, aiuta il comando nave e il direttore di macchina a mantenere la potenza dei motori al di sotto del limite Eexi (Energy Efficiency Ship Index), fornendo un pre-allarme "in prossimità" del limite nonché un periodo di tolleranza, per evitare eventi indesiderati. Terzo pilastro: il modulo Enterprise, che verrà lanciato ufficialmente alla Norshipping, la grande fiera mondiale del settore navale che si terrà a Oslo a giugno di quest'anno, sottolinea **Soncini** che per anni ha seguito questo settore, «è stato creato appositamente per aggiornare nel modo più automatico possibile i numerosissimi sistemi Legacy, ovvero quei software ormai obsoleti che ancora esistono a bordo delle navi, recuperandone in modo quanto più automatico possibile tutti i dati e relativi collegamenti abbattendo i notevoli costi che un cambio di software può comportare.

Grazie ai nuovi software di gestione della navigazione e al supporto delle control room è possibile abbattere i consumi, scegliere rotte più sicure, programmare in maniera attenta la manutenzione prevedendo quando gli apparati di bordo rischiano di guastarsi

tare. E il picco di vendite in atto in Asia, dove in meno di due anni il software è stato adottato da decine di armatori, conferma la validità della formula Oceanly».

L'ultimo nato è **Ecopac**, ed anch'esso verrà ufficialmente lanciato a Norshipping. «Ecopac è nato per ovviare ad un vero e proprio gap tecnologico – spiega **Frederik Lerche-Tornoe**, che a marzo ha dato il cambio a **Soncini** alla guida di Oceanly nel quadro di avvicendamento generazionale – gap che trae origine al fatto che nonostante moltissime navi, come ad esempio proprio le LNG, LPG ma anche i Ferries e le navi passeggeri, abbiano carichi elettrici importantissimi che contribuiscono quindi enormemente alle emissioni in aria (e quindi alle relative possibili penali per via delle normative ETS e Fuel-EU), questi non vengono né monitorati, né controllati. **Ecopac**, servendosi della tecnologia dei convertitori di frequenza abbinati al software Performance, interviene quando vi sono variazioni della domanda di energia elettrica, regolando la velocità del motore elettrico e diminuendo di fatto i consumi». **Oceanly** è oggi uno dei principali players mondiali in grado di imprimere una fortissima evoluzione della gestione nave. «Siamo convinti – sottolinea **Gian Enzo Duci** – che i tempi siano maturi per costruire navi totalmente ed intelligentemente informatizzate in grado di abbattere di molto i costi gestionali grazie anche agli investimenti nell'IT e nell'automazione, i cui costi sono diminuiti in modo significativo in controtendenza rispetto al costo del combustibile e a quelli derivanti dall'applicazione di regolamenti, ad esempio sul tema delle emissioni. E ciò non significa tagliare occupazione. E' esattamente il contrario; significa consentire alla compagnia armatrice di disporre di risorse anche finanziarie che oggi vanno sprecate e che potranno essere investite in ulteriore sviluppo». E la cyber security ovvero il rischio di attacchi hacker alla nave? «L'intero sistema di mobilità e trasporto nel mondo – conclude **Duci** – è esposto al rischio di cyber attack, rischio abbattuto se il pacchetto di informazioni è trasmesso off line o se i dati vengono raccolti con modalità unidirezionale e trasmessi on line in modo adeguatamente protetto». —

LE TESTIMONIANZE

Mediterraneo,
le promesse
sono dietro
all'orizzonteEgitto, Algeria, Libia: i volti del Nordafrica
Dove c'è la pace, prosperano gli affari

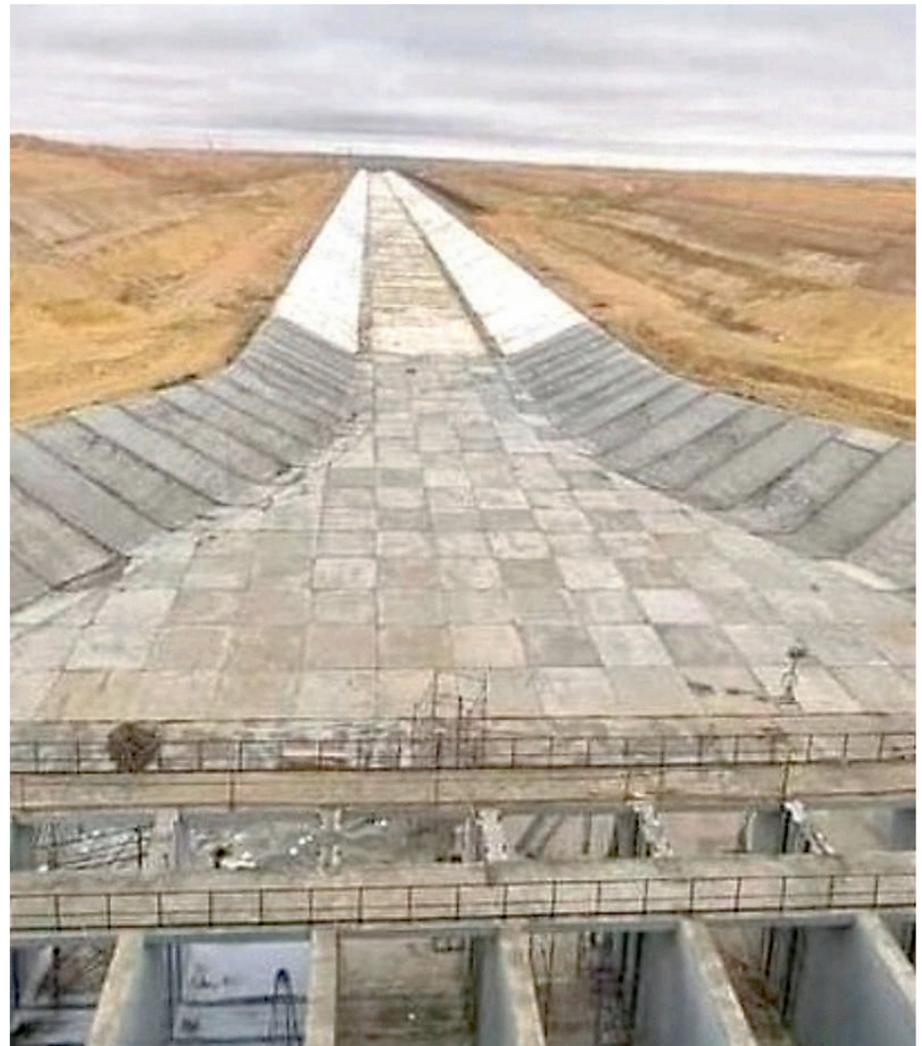
ALBERTO QUARATI

Una delle carte che i porti e le imprese commerciali marittime italiane sanno di potersi giocare nel confronto con l'estero, è sicuramente il rapporto privilegiato con il Nord Africa. Una relazione mercantile antichissima, che nei secoli ha travalicato ogni tipo di confine culturale o religioso, e che nell'Europa senza più certezze geo-politiche diventa ogni giorno più preziosa. Una delle comunità portuali più attive col Nord Africa è quella della Spezia e di Marina di Carrara, basi della Tarros, prima compagnia di navigazione italiana a servire la Libia, e della Dario Perioli, prima agente e poi, ormai da quasi 20 anni, azionista al 49% della Cnan, la flotta dello Stato algerino.

Anche loro erano al Transport Logistic, la più grande fiera europea del settore che si è tenuta la scorsa settimana a Monaco di Baviera. «Dopo la Cina - spiega Hany abd el-Rashid, presidente della Tarros Med Egypt - l'Egitto ha nell'Italia il suo secondo partner commerciale: un Paese da cui importiamo veramente di tutto. Il nostro export si gioca molto su prodotti freschi: quando ci fu il Covid, l'Egitto ha letteralmente sfamato l'Europa». Il Paese ha in piedi una serie di progetti molto ambiziosi: città di nuova fondazione, una lunghissima deviazione del Nilo per allargare il suo Delta nel deserto nord-occidentale del Paese, in modo da ampliare proprio le sue aree coltivabili. Una rete ferroviaria ad alta velocità-capacità ultramoderna, 16 interporti che serviranno a raccordare l'entroterra con le banchine, dove in ogni grande porto c'è un progetto di espansione. «Vede - aggiunge el-Rashid - il nostro non è un Paese ricco. Non abbia-

mo il petrolio: la scommessa del governo è quindi quella di diventare un hub di lavorazione e trasbordo delle merci. E quando si vuole crescere, non si può essere soli. Per questo l'Egitto oggi è aperto a investimenti e collaborazioni con partner esteri: non è un caso, per rimanere nel nostro settore, che in tutti i grandi porti in via di espansione, quindi da Damietta a Port Said passando per Sokhna, i progetti sono sempre in collaborazione con grandi investitori del calibro di Hapag Lloyd, Maersk, Dp World». Una scommessa decisiva, con la consapevolezza di lavorare in uno scenario difficile: «Siamo circondati dai conflitti. A Ovest la Libia, a Sud il Sudan, a Nord Israele e gli Houthi lungo il Mar Rosso. In più, la grande paura del possibile conflitto fra Iran e israeliani, nel caso in cui questi ultimi decidessero di attaccare. Ma noi abbiamo l'aspirazione di vivere in pace, e lavorare. Per questo con Tarros stiamo investendo, anche con la compagnia dell'autotrasporto, Carbox: oggi siamo a 50 camion, l'obiettivo è raddoppiare a breve».

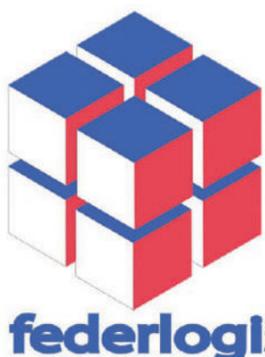
Tutto al contrario la Libia: «Un Paese che sulla carta ha tutto: il greggio, un'estensione enorme, pochi abitanti, una meravigliosa area costiera e infrastrutture che portano l'acqua fino a dentro il deserto». Ma che non riesce a trovare pace. Massimiliano Rapanelli, Managing Partner della Inoltra, casa di spedizione specializzata sulla Libia, era partito per il Paese nel 2012, l'anno dopo l'esecuzione del dittatore Muammar Gheddafi, per cercare di sfruttare l'euforia del momento, trasformatasi in breve in una cascata di conflitti senza fine. «La mia famiglia produce frantoi, ed è presente in Libia da lunghissimo tempo, da prima scoprissero il petrolio. Per questo quando lasciai l'Italia per stabilirmi là non avevo la percezione di andare in un posto pericoloso, la conoscevamo da sempre. Dopo un po' di anni sono tornato in Italia, torno giù



Sopra, il letto del "nuovo Nilo" oggi in costruzione in Egitto: l'obiettivo del governo è aumentare l'area irrigata del Delta, strappandola al deserto, a favore delle coltivazioni. Sotto, da sinistra: Hany abd el-Rashid, Massimiliano Rapanelli e Michele Giromini

mensilmente. La Libia oggi esporta solo greggio e derivati, e importa tutto quello di cui ha bisogno dall'estero, dal latte in polvere in su. Si dice sia divisa in due, Tripolitania da una parte e Cirenaica dall'altra, ma sarebbe più corretto dire che la Libia è divisa in municipalità, e ognuna riesce a garantire la sicurezza delle persone entro un raggio non più grande di qualche chilometro». I porti sono una sorta di area protetta, spiega Rapanelli, perché senza di essi il Paese non potrebbe sopravvivere. «Una pacificazione? Forse solo attraverso libere elezioni, che non so da quanto non si tengono più. Ma il problema è che la maggior parte degli abitanti vive in Tripolitania. La Cirenaica rischierebbe di non essere rappresentata». Così la situazione è in stallo, e le potenzialità del Paese rimangono ferme ad aspettare.

Un Nord Africa eterna promessa? «Avrei potuto darle ragione cinque anni fa - risponde Michele Giromini, Managing Director e Partner della Dario Perioli -. Ma oggi per quanto riguarda l'Algeria possiamo dire che le promesse sono mantenute e in questo momento il quadro politico, le relazioni con l'Italia ci stanno aiutando. Negli ultimi anni l'export verso l'Algeria dall'Italia, secondo partner commerciale del Paese dopo la Francia, è cresciuto del 20-25%, e nei primi cinque mesi dell'anno l'incremento è stato del 30%. Il Paese, demograficamente in crescita, ambisce a diversificare la propria economia, il Sud si sta aprendo al turismo, mentre il governo ha individuato cinque aree strategiche su cui investire, tra cui porti e infrastrutture». Algeria, Libia, Egitto: con la pace, la ricchezza per l'Italia si nasconde poco oltre l'orizzonte. —



La Federazione italiana delle imprese di logistica, magazzinaggio, terminalismo, operatori e imprese portuali, interportuali e aeroportuali

federlogistica.it





Rocktree si occupa del trasporto e della logistica delle materie prime dalla miniera sino al mercato di destinazione in diverse aree del mondo



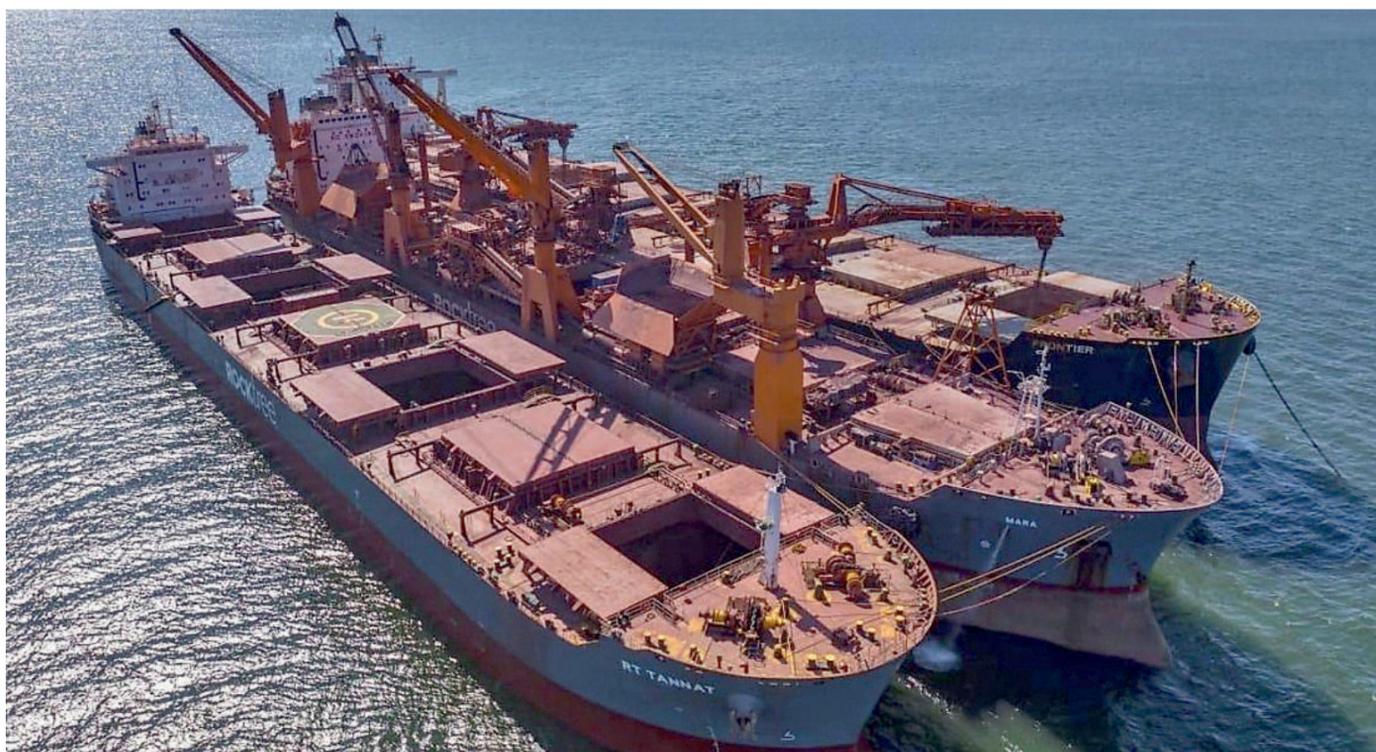
SPECIALE AMERICA: DANIELE PRATOLONGO

Rocktree vuole crescere a Genova «Siamo a caccia di giovani talenti»

La società guidata dal manager ligure ha sede a Stamford e si sta espandendo rapidamente
«Qui negli States chi ha fame ce la fa: vorrei dare opportunità ai nostri studenti migliori»

SIMONE GALLOTTI/NEW YORK

L' appuntamento è in Connecticut, non a Manhattan. A Greenwich, in un elegante ristorante con annesso albergo in ristrutturazione: «Era di un armatore» spiega Daniele Pratolongo. Di fianco c'è un molo con una corta passeggiata. In lontananza si vede un tratto di costa di Long Island. Servono 50 minuti di treno per arrivare sino qui da Grand Central Station, ma non è periferia povera. Anzi. «Questi edifici sul molo? Sono tutti fondi» racconta Pratolongo che ha scelto questa tranquillità opulenta per l'head quarter di Rocktree Logistics, la sua azienda che in breve tempo è diventata una dei principali player globali della logistica del settore dry. «Noi forniamo le soluzioni su misura per i problemi di trasporto tra i produttori di materie prime e l'area in cui verrà caricata o scaricata la merce». Pratolongo semplifica, ma in verità il lavoro di Rocktree è molto complesso: «Ogni situazione ha problematiche proprie. Mi spiego: se devo portare dell'iron ore (minerale ferroso, necessario per l'industria della produzione di acciaio, ndr) e ho un fiume vicino, propongo al cliente un sistema di barge e moli che permetta di sfruttare la via fluviale per arrivare al porto. E nel caso il porto non ci sia, beh pensiamo a quello sempre noi».



L'idea è venuta a Pratolongo nel 2011. Il numero uno di Rocktree è nato 47 anni fa a Bolzaneto, quartiere periferico di Genova, in Val Polcevera. La sua carriera inizia con Coeclerici e comincia a farsi le ossa in Indonesia, uno dei principali Paesi esportatori di carbone. È in quel contesto che capisce quanto sia necessario per gli operatori riuscire a contare sulla logistica e il trasporto delle merci. Così fonda la Rocktree. «Vuole sapere com'è nato questo nome? Stavamo tornando da una visita all'Abbazia di San Fruttuoso e ho visto questo albero cresciuto su uno scoglio. Un rocktree». Cresce dove sembra impossibile. E anche la società di Pratolongo è cresciuta e ha tanta voglia di espandersi: «Cerco gente che abbia fame» spiega il numero uno che non ha dimenticato Genova e vuole trovare nel capoluogo ligure i prossimi talenti per rinforzare la sede italiana («dove abbiamo il cuore e la testa della nostra azienda») da esportare nel mondo. «Siamo pronti per un programma di internship: ci stiamo espandendo e stiamo cercando figure da assumere. Vorrei portare qui e nei vari Paesi in cui lavoriamo, giovani laureati di Geno-



va. Cerco gente che abbia voglia di fare, di mettersi in gioco e come l'albero crescere dove tutti pensano sia impossibile». Il «qui» di cui parla Pratolongo è Stamford, poco distante da Greenwich. Non è solo la patria dell'understatement ed è per questo forse che il manager genovese ci si trova così bene. Ma questo è anche un centro nevralgico per i fondi, quelli che sono serviti a Pratolongo per far crescere l'azienda. Da quegli uffici un po' anonimi dove hanno sede grandi nomi della finanza, vengono gestiti billions, miliardi di dollari.

Rocktree «adesso ha 1500 dipendenti sparsi per il mondo. La sede era a Singapore poi ho capito che gli Usa sarebbero stati il posto ideale per avere accesso a mercati finanziari». Ora contiamo almeno altre 12 sedi nel mondo in 5 continenti tra cui via XII ottobre a Genova, anche se potrebbe a breve arrivare una nuova sede nel capoluogo ligure. «Genova è il cuore del know how, ha lo shipping nel dna, una tradizione di esploratori. È una location strategica per la gestione di global operations: da Genova nell'arco di una giornata si possono seguire Asia, Africa e

A sinistra: Daniele Pratolongo, 47 anni, nato e cresciuto a Bolzaneto, ha fondato e ora dirige Rocktree, uno dei principali player mondiali della logistica del dry cargo. La società ha sede negli Usa a Stamford, in Connecticut, opera in tutto il mondo e ha 1500 dipendenti

America del Nord e Latina». Ecco: l'ultima acquisizione è avvenuta in Sud America: «Abbiamo rilevato Atria Soluciones Logísticas, società che fornisce soluzioni logistiche nel sistema fluviale del Paraguay e Paraná e svolge un ruolo importante nell'esportazione di materie prime agricole in tutto il mondo». Fra gli asset di Atria ci sono spintori, chiatte, terminal portuali ed un cantiere navale... Tutto quello che serve a Rocktree per espandersi anche in quel mercato.

A proposito: come sta andando il mercato delle rinfuse? «Sino ad oggi, la stragrande maggioranza delle rotte del dry puntava verso la Cina. Ora il Dragone si sta stabilizzando e tra tensioni geopolitiche, impatto della pandemia e le strategie di nearshoring si vede l'inizio di un cambiamento di direzione che richiederà l'implementazione di soluzioni agili ed efficaci per adeguarsi a cicli più corti e ai cambiamenti di strategie di approvvigionamento. L'altro grande mercato è il Sud Est asiatico. E poi c'è l'Africa». Ora l'azienda punta anche sull'Intelligenza artificiale: «Abbiamo un progetto per standardizzare i servizi. Investiamo molto in ricerca».

■■■ SPECIALE AMERICA: GIULIANO PETRELLESE

«Ora molta incertezza in Usa: è difficile pianificare l'impatto pesante sulle auto»

Il vicepresidente di Acl - Grimaldi Deepsea Lines Usa: «Qui schieriamo 15 navi. Nel 2024 sono state immatricolate 16 milioni di vetture: la metà era importata»

■■■ SIMONE GALLOTTI/NEW YORK

Giuliano Petrellese è l'uomo del gruppo Grimaldi negli Usa. Dal Grimaldi building, una palazzina moderna nel pieno New Jersey tra erba verde, case basse e ampi parchi, controlla il mercato Usa per l'armatore italiano. Il momento è cruciale, perché mentre incontriamo lo shipping che vive e lavora sulla costa Est degli States, la politica estera e commerciale del presidente Trump continua a generare incertezza.

Cominciamo con i risultati ottenuti finora nel 2025 e con le prospettive per quest'anno

«Il gruppo Grimaldi impiega attualmente 15 navi di linea che fanno regolarmente scalo nei porti americani. Abbiamo una media di quasi due navi al giorno, per oltre 700 viaggi all'anno. Nel dettaglio, abbiamo la Atlantic Container Line (Acl, ndr) che utilizza 5 navi di linea per collegare la costa Est degli Stati Uniti con il Nord Europa su base settimanale, e la Grimaldi Deep Sea Line che impiega 10 navi di linea: 5 servizi sono focalizzati sull'export dagli Stati Uniti verso l'Africa Occidentale - principalmente auto usate e container - e 5 servizi sono impostati principalmente sull'importazione dal Mediterraneo di merci e container, comprese auto e Project Cargo. I risultati ad aprile sono soddisfacenti e, in un contesto di incertezza globale come quello attuale, rappresentano un segno di forza, stabilità e solidità per il gruppo Grimaldi. Tuttavia, le previsioni a breve e medio termine restano molto incerte, poiché sono legate direttamente agli sviluppi delle discussioni sui dazi, soprattutto tra Stati Uniti e Unione Europea, alla possibilità di contenere l'inflazione americana e, soprattutto, alla speranza di una soluzione pacifica e duratura del conflitto in Ucraina. L'incertezza è davvero la parola chiave».

Secondo lei, esiste una finestra temporale per capire meglio come evolverà la situazione?

«Sì, ora abbiamo una finestra di 90 giorni. Ci sono anche decisioni dei giudici americani, quindi non sappiamo esattamente quale politica sui dazi verrà attuata, che effetti avrà e quale sarà l'esito finale. Tuttavia, qualche previsione possiamo farla proprio grazie a questa finestra di 90 giorni».

Possiamo avere qualche certezza in più?

«Il presidente Trump, il 2 aprile 2025, il "Giorno della Liberazione", ha annunciato al mondo le sue politiche per proteggere l'economia americana attraverso l'imposizione di dazi sulle merci importate da tutti i Paesi che si trovano in uno stato di disavanzo commerciale rispetto agli Stati Uniti, cioè praticamente tutti. Il 12 maggio 2025, questi dazi sono stati temporaneamente sospesi per un periodo di 90 giorni, al fine di consentire i necessari negoziati bilaterali tra i Paesi. Questa sospensione è stata accol-



i CHIÈ
Giuliano Petrellese è il manager di lungo corso che il gruppo Grimaldi ha scelto per il mercato americano. Oggi è vice president di Acl (Atlantic Container Line), una delle compagnie del perimetro del colosso armatoriale italiano. Petrellese è stato in Sierra Leone e Benin sempre per il gruppo Grimaldi, oltre alla lunga esperienza inglese. Dal 2017 è negli Stati Uniti e dall'edificio del New Jersey, il Grimaldi Building, controlla le operazioni nel mercato Usa delle varie compagnie che l'armatore ha schierato.

ta positivamente dai politici e dagli operatori economici, ma l'incertezza persistente non aiuta di certo».

Qual è l'impatto di questa situazione sulle importazioni?

«Ad oggi, è evidente che il livello delle importazioni è diminuito rispetto alle previsioni, e la stessa amministrazione americana sta monitorando attentamente gli eventuali effetti negativi a breve e medio termine, come l'aumento dei prezzi al consumo e la conseguente inflazione, oltre a possibili ripercussioni sull'occupazione».

Parliamo del mercato automobilistico. Come si pianifica in un contesto così complesso?

«La pianificazione è essenziale per ogni azienda, in particolare per il settore dello shipping. Nello specifico, nel settore automotive, i dazi sono stati fissati al 25% per le auto importate. L'impatto potrebbe essere molto significativo, considerando che del-

«Seguiamo la questione tariffe e facciamo sentire la nostra voce attraverso l'Ics

“

Navi made in Usa? Bisogna prima capire se non ci saranno impatti sui taxpayers



le circa 16 milioni di auto immatricolate negli Stati Uniti nel 2024, più della metà erano auto importate. Il gruppo Grimaldi mantiene contatti diretti e continui con le case automobilistiche, ma è ragionevole dire che in un clima di tale incertezza non è possibile, o comunque è molto difficile, procedere con una pianificazione ordinata».

Oltre ai dazi sulle auto, c'è anche la questione della ship tax per le navi costruite in Cina. Qual è la situazione per la flotta del Gruppo Grimaldi?

«L'amministrazione americana sta cercando di attuare una serie di politiche per ridurre l'egemonia cinese nel settore navale. Sono state elaborate delle proposte che prevedono tariffe ad hoc per le navi che attraccano nei porti americani, comprese quelle non di proprietà cinese ma costruite in Cina. Questa tariffa è abbastanza incisiva, anche se sono già stati previsti alcuni adeguamenti. È vero che molti operatori, specialmente sulle rotte transatlantiche, potrebbero essere esentati. Il gruppo Grimaldi segue attentamente questa questione e continua a far sentire la propria voce attraverso l'ICS (International Shipping Chamber), l'associazione di categoria che rappresenta gli armatori, il cui presidente è Emanuele Grimaldi».

Secondo lei, gli Stati Uniti hanno la capacità di costruire navi per uso commerciale? Il presidente Trump vuole rivitalizzare il settore...

«Per decenni, i cantieri americani si sono dedicati principalmente alla costruzione di navi militari o per il trasporto domestico, limitando così la produzione di navi commerciali per le rotte transatlantiche. Il Presidente Trump ha ragione nel voler rivitalizzare la cantieristica navale Americana. La questione è però di capire come e quando i cantieri americani potranno diventare competitivi rispetto a quelli non americani senza che ciò abbia un impatto significativo sui contribuenti». —

QUI BRUXELLES

La strategia dell'Unione europea per la sicurezza del Mar Nero

Obiettivi: rafforzare la sorveglianza marittima, sviluppare infrastrutture verso il Caucaso e l'Asia, rilanciare l'economia blu dei Paesi rivieraschi colpiti dalla guerra in Ucraina

FRANCESCA ROMANA AJALE

La Commissione europea ha presentato una strategia ambiziosa per il Mar Nero, al centro di una conferenza stampa con l'Alto Rappresentante Kaja Kallas e i Commissari Marta Kos e Jozef Síkela. La strategia, articolata in tre pilastri, mette il mare al centro della sicurezza europea: si punta a rafforzare la sorveglianza marittima, sviluppare infrastrutture intermodali verso il Caucaso e l'Asia centrale, e rilanciare l'economia blu dei Paesi rivieraschi, in particolare quelli più colpiti dalla guerra in Ucraina. «La sicurezza del Mar Nero è parte integrante della sicurezza europea», ha dichiarato Kallas, annunciando la creazione di un hub marittimo europeo, concepito come piattaforma per l'allerta precoce e il monitoraggio delle infrastrutture critiche, dei cavi sottomarini e dei traffici strategici. L'hub, ancora in fase di definizione, sarà realizzato in collaborazione con gli Stati membri e potrà contribuire in futuro anche al controllo di eventuali cessate il fuoco tra Russia e Ucraina.

La strategia prevede inoltre investimenti nella mobilità militare: saranno potenziati porti, ferrovie e aeroporti per garantire rapidità nei movimenti delle truppe e delle attrezzature pesanti, in linea con gli obiettivi Nato. Particolare attenzione sarà rivolta alla sorveglianza degli assetti portuali, inclusa la proprietà straniera, considerata un possibile fattore di rischio. Accanto al pilastro della difesa, l'Ue punta anche sulla connettività economica e tecnologica, con particolare attenzione ai corridoi alternativi alle rotte russe. «Il Mar Nero è un ponte verso il Caucaso e l'Asia centrale», ha ricordato la Commissaria per l'allargamento Marta Kos, sottolineando l'urgenza di investire in nuove vie energetiche, digitali e di trasporto. I progetti saranno finanziati attraverso l'iniziativa Global Gateway e dovranno rispettare gli standard ambientali e sociali dell'Ue. Nel contesto della guerra in Ucraina, il Mar Nero si è imposto come crocevia per il commercio del grano, l'accesso alle materie prime critiche e la stabilità delle catene logistiche globali. Il nuovo piano strategico punta dunque a consolidare la libertà di navigazione e la sicurezza delle rotte marittime,



L'Alto Rappresentante della Commissione europea Kaja Kallas e i Commissari Marta Kos e Jozef Síkela hanno presentato durante una conferenza stampa i tre pilastri per sostenere la sicurezza in un'area resa instabile dall'invasione del 2022 da parte dell'esercito russo

oggi messe a rischio da mine, ordigni inesplosi e dall'operatività della cosiddetta shadow fleet russa.

Il terzo pilastro guarda al mare come risorsa ambientale e sociale. Verranno finanziati progetti per la protezione degli ecosistemi marini, il contenimento dell'inquinamento legato al conflitto, la resilienza climatica delle comunità costiere e lo sviluppo dell'economia blu. La regione del Mar Nero, infatti, presenta livelli di inquinamento marino doppi rispetto al Mediterraneo e concentrazioni di sostanze tossiche spesso oltre la soglia di rischio. «Vogliamo aiutare questi Paesi a trasformare la crisi in opportunità», ha detto Kos. Accanto al piano marittimo, Bruxelles ha approvato una misura tecnica ma strategica: la semplificazione della **Garanzia per l'Azione Esterna**. Questo permetterà di mobilitare fino a 10 miliardi di nuovi investimenti nei Paesi partner grazie al riutilizzo di 500 milioni di fondi non spesi. La misura, presentata dal Commissario per i Partenariati internazionali Síkela, prevede anche una riduzione delle coperture Ue sui prestiti sovrani della Bei dal 65 al 60% e una semplificazione degli audit per le istituzioni finanziarie, con un risparmio stimato di 20 milioni di euro. Nel corso del dibattito con i giornalisti, l'Alto Rappresentante ha ribadito la rilevanza strategica della regione per l'Ucraina e la Moldova e ha risposto a domande su sicurezza marittima, shadow fleet, e cooperazione con la Nato. Interrogata sull'impatto degli attacchi informatici cinesi al summit UE-Cina previsto per luglio, Kallas ha assicurato che l'Europa rimane determinata a difendere la propria sicurezza digitale e affronterà la questione «caso per caso». Infine, la Commissaria Kos si è detta «ottimista» sulla possibilità di aprire il primo cluster dei negoziati di adesione con l'Ucraina entro giugno, mentre la strategia energetica prevede il progressivo sganciamento dei Paesi rivieraschi dalla dipendenza dal gas russo, sull'esempio dell'integrazione elettrica già avviata per Ucraina e Moldova.

Con questo doppio intervento – politico e finanziario – l'Unione Europea si candida a giocare un ruolo centrale nel futuro del Mar Nero, rafforzando la propria presenza in una regione sempre più cruciale per gli equilibri geopolitici e per la sicurezza collettiva del continente. —

ARcom

Formazione

ARCOM FORMAZIONE: LA TUA ROTTA SICURA
NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE



Contattaci:
segreteria@arcomsrl.it
351.5688296 – 101.9868066

Percorsi strutturati e qualificanti

- Corso base Dogane
- Master in Commercio Internazionale e Diritto Doganale valido per il conseguimento della qualifica AEO
- Corso avanzato Dogane - Aggiornamento AEO

Masterclass tematiche

- Masterclass sulla Riforma doganale
- Masterclass sulle Accise
- Masterclass "Trade War: Dazi USA e Export"

Corsi specialistici

- Corso sul contenzioso tributario
- Fondamenti di diritto doganale statunitense

Corpo docenti di indiscussa competenza a livello nazionale ed internazionale
Direzione Scientifica Avv. Sara Armella

Segui i nostri webinar gratuiti sul canale [youtube.com/ARcomformazione](https://www.youtube.com/ARcomformazione)

Webinar tematici

- Webinar sul CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism)
- Webinar sul Regolamento UE contro la deforestazione (EUDR)

Formazione tecnica e operativa

- Smartclass: banche dati e strumenti per l'analisi doganale e commerciale
- Corso di origine doganale e classificazione doganale

Formazione aziendale ad hoc

Percorsi formativi aziendali personalizzati, progettati ad hoc su tutte le tematiche del commercio internazionale

■■■ METEOROLOGIA

Climi estremi, da Chiavari un ausilio per i diportisti

■■■ SIMONEROSSELLINI

Maltempo intenso e improvviso? Non è più un fenomeno da regioni tropicali: negli ultimi anni, ha sorpreso yacht e navi anche nel Mediterraneo, dalla Corsica, alle Baleari, alla Sicilia. Casi di vento a quaranta nodi, quando il modello di previsione ne indicava dieci. Allora, servono sistemi di "warning" che sia più immediato rispetto alle normali previsioni del tempo già a disposizione di comandanti e diportisti, le cui emissioni arrivano due volte al giorno, quattro nei casi più sofisticati.

Ne ha ideato uno **Navimeteo**, società con sede nel porto di Chiavari, che opera come osservatorio e servizio privato di meteorologia marina per le unità in navigazione in tutto il mondo. Ci si basa su un principio fondamentale: «La fulminazione è un elemento indicante un temporale potenzialmente anche con raffiche di vento violente e pericolose», spiega Gianfranco Meggiorin, presidente e fondatore di Navimeteo, già coordinatore dell'osservatorio MeteoMursia Portofino. «Il temporale è un fenomeno caratteristico specie d'esta-

te, nelle zone calde del Mediterraneo ma quando gli indici di instabilità sono elevati e la frequenza delle fulminazioni si intensifica siamo di fronte a un fenomeno serio – proseguono Kevin Missarelli e Francesco Rocco del reparto ricerca e sviluppo di Navimeteo –. Tutto trae origine dalla concentrazione forte di calore ed energia. Più fulmini significa più elettricità nell'aria e quindi la possibile presenza di un intenso fenomeno temporalesco, con possibili raffiche di vento estremamente violente e condizioni di criticità per la manovra, all'ancoraggio e persino all'ormeggio». Ecco, allora, che il monitoraggio relativo alla presenza dei fulmini in un raggio di distanza definita da un'imbarcazione o nave può consentire a chi si trovi sulla stessa di essere avvisato della possibilità di incontrare una turbolenza, più o meno grave, e magari di evitarla o almeno di attrezzarsi al meglio prima di affrontarla. «All'attività di "forecasting" dedicata alle previsioni meteo marine per oggi, domani e i prossimi giorni, si affianca pertanto una tecnica denominata "now-casting" che intende mitigare il rischio dei fenomeni temporaleschi nel brevissimo termine – integra Meggiorin -. Questo tema è divenuto più urgente negli ultimi anni anche a causa della maggiore energia accumulata dalla superficie del mare, specie del Mediterraneo che sta, per certi versi, mu-



Una tromba marina fotografata da Willy De Masi

tando il suo carattere climatico». Su questo principio, lo staff di Navimeteo si è appoggiato al provider finlandese Vaisala per ricevere dati in tempo reale e a Progetto Automazione, società informatica sempre di Chiavari, per lo sviluppo della piattaforma online. Così, è nato "Lightning detection & Thunderstorm warning", sistema, per il quale è stata depositata domanda di brevetto, che da poche settimane si applica anche agli yacht, oltre a grandi imbarcazioni e complessivamente segue, oggi, diverse decine di unità, in tutti i mari e oceani. «Eravamo stati contattati dal porto di Trieste, che aveva avuto dei danni a fronte di una turbolenza grave e doveva fare una ricostruzione a posteriori dell'accaduto, basata su dati», racconta Missarelli. Dopo l'esperienza con il Terminal Tmt di Trieste, il sistema è stato applicato per seguire le navi da crociera Msc, con un accordo tra Navimeteo e il Maritime Support Centre della grande compagnia situato a Londra. «La posizione della nave viene individuata e seguita via satellite – spiega meglio Missarelli -. Allo stesso modo, è possibile individuare la presenza e il movimento di un'attività temporalesca in atto nelle vicinanze. Una notifica di "warning", attraverso un allarme sonoro, raggiunge il cliente quando il fenomeno è individuato nelle vicinanze della posizione della nave. In più, è previsto un segnale visivo su un monitor, articolato su una gamma di colori in base alla vicinanza del temporale: arriva giallo se essa è localizzata nell'arco di 50 chilometri, arancione per i 25 chilometri, rosso per i 5.

Grazie al costante **monitoraggio** delle fulminazioni, il sistema può tracciare il probabile movimento delle celle temporalesche, prevedendo direzione e velocità per i successivi 60 minuti». La funzione di "Lightning detection" non è solo preventiva. Il sistema è dotato anche di un archivio, dove si può consultare un database che risale sino al 2016, trovando i fulmini registrati in una specifica area. Questo, chiaramente, può essere utile in caso di reclami assicurativi. —

C.F.M. Srl

TRASPORTI ECCEZIONALI

GENOVA

Via A. Cantore, 29/A-1
16149 GENOVA
Tel: 010/265221

Sede operativa
GENOVA Porto Viale Africa
Tel: 010/462410 - 010/467342
cfmsas@cfmsas.com



SCOPRI LA BELLEZZA DI VIAGGIARE CON NOI.

In MSC Crociere la bellezza ci ha sempre ispirato.
La bellezza di momenti unici vissuti a bordo e di destinazioni meravigliose da esplorare.
La bellezza di rilassarsi in piscina, di un intrattenimento straordinario,
di una deliziosa cucina internazionale e di molto altro ancora.
Questo è il bello di viaggiare con noi.

Scopri di più su msccrociere.it/inviaggioversolabellezza



IN VIAGGIO VERSO LA BELLEZZA