

DOSSIER AUTOTRASPORTO. Associazioni concordi: le risorse servite solo per sopravvivere

Nessun effetto modernizzazione Con la crisi padroncini in aumento

Lo scenario dell'autotrasporto italiano negli ultimi dieci anni è rimasto sostanzialmente identico. Le piccolissime variazioni non sono riuscite a cambiare la situazione generale, lo sguardo d'insieme. Neanche la crisi economica ha scalfito l'esercizio di padroncini, anello debole della filiera, stritolati da una concorrenza selvaggia sia sul piano nazionale che internazionale. Nel 2001, secondo l'Istat, l'83% delle imprese di autotrasporto aveva carattere artigiano e la metà

degli addetti era «imprenditore di se stesso». Più o meno la stessa fotografia emerge dai dati del Comitato centrale dell'Albo quasi dieci anni dopo. Su quasi 164mila aziende iscritte (di cui 51mila senza veicoli), 112mila risultano essere imprese individuali. Le Spa non sono neanche l'1% del settore: solo 1.433.

Purtroppo i dati disponibili sull'autotrasporto sono disomogenei per quanto riguarda le fonti (il ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti non riesce in tempi brevi a estrarre dati storici sul settore), rendendo più difficile il calcolo sulla mortalità e natalità delle aziende. Se prendiamo in considerazione le im-

prese iscritte all'Albo con a disposizione almeno un veicolo, vediamo che in 10 anni il loro numero è aumentato, anche se di poco (si vedano le tabelle a fianco, ndr). Ma se il campo si restringe agli ultimi cinque anni si nota – stando a un'indagine recentemente diffusa dall'Airp – una leggera tendenza alla diminuzione del numero delle aziende (che passano da 195mila nel 2005 a 164mila nel 2009) con un conseguente incremento del numero medio di veicoli posseduti, che passa da 2,18 a 2,82. Comunque sempre un numero irrisorio di mezzi per parlare di imprese strutturate. Possibile che la valanga di aiuti (si veda l'articolo a pagina 4, ndr) non abbia prodotto effetti evidenti sul settore?

«Le risorse non hanno inciso né sulla struttura delle aziende – ammette Pasquale Russo, segretario nazionale di Conftrasporto – né sulla capacità di crescita. Molte aziende hanno usato gli aiuti

per abbattere i costi e agevolare la committenza. Negli ultimi tempi con gli aiuti si fa il bilancio». La tendenza a trasferire gli incentivi sulle tariffe alla clientela nel tentativo di strappare la commessa è confermata da tutte le asso-

ciazioni di categorie che il Sole 24 Ore Trasporti ha interpellato.

«Dare molti incentivi a pioggia – dice Francesco Del Boca, presidente di Confartigianato Trasporti – è stata una scelta dei vari governi per evitare uno scontro sempre più difficile con la committenza». Del Boca, anche in qualità di presidente dell'Uetr, l'organizzazione europea che raggruppa 12 associazioni di autotrasportatori di altrettanti Paesi, prende ad esempio altre realtà. «L'Italia anziché fare come la Francia – dice – che ha norme serie sui costi e i contratti, per evitare grane ha preferito dare soldi che poi diventano lo sconto per la committenza. Noi non amiamo questo sistema. Vorremmo delle norme specifiche antidumping e costi fissi, ma è difficile arrivare a questo. Neanche il tavolo attuale con il Governo e la committenza sta funzionando».

Sulla stessa linea la Lega Coop Servizi (ex Ancst, 235 cooperative di autotrasporto, 31mila addetti). «In questi anni – spiega Alberto Armuzzi, neo vicepresidente dell'associazione – solo le aziende più strutturate hanno fatto dei piccoli passi avanti. Le altre, che sono le più nume-

rose, hanno funzionato come una cassa di compensazione per girare gli aiuti ai clienti manifatturieri». Armuzzi spiega anche l'alto tasso di natalità delle aziende. «In un momento di crisi come questo – dice – chi non ha alternative, prende un camion e si mette sul mercato. L'esercito dei monoveicolari cresce: siamo fermi ai dati degli anni '80».

Poco più ottimista l'Anita, l'associazione di Confindustria dell'autotrasporto che raggruppa le imprese più strutturate del settore. «Gli aiuti a pioggia – dice il segretario generale, Giuseppina Della Pepa – sono andati a beneficio del mercato, sono serviti a riequilibrare i costi di esercizio rispetto alle imprese estere. Nella situazione attuale il costo del lavoro sta tagliando fuori le imprese italiane. Il rischio è quello di diventare sub-vettori degli stranieri». La via d'uscita sarebbe in un'armonizzazione dei costi a livello europeo. Della Pepa pensa anche che la crisi possa diventare un'opportunità. «Occorre ripartire dal piano della Logistica, avviare un tavolo per una riforma complessiva puntando su investimenti e ferrobonus». ■

DEBORAH APPOLLONI

© RIPRODUZIONE RISERVATA

*Immodificata
 la struttura
 del settore,
 difficoltà
 ad aggregarsi
 e a crescere*

NUMERI TUTTI IN DISCESA

Aziende e prodotti secondo il Centro studi Confetra

	Imprese	Addetti
2004	126.354	360.783
2005	125.363	333.655
2006	119.917	327.580

PADRONCINI A QUOTA 12MILA

I numeri del Comitato centrale dell'Albo

163.938	Aziende
di cui 112.371	Con veicoli
51.567	Senza veicoli
di cui 1.433	Spa
22.200	Srl
15.156	Soc. nome collettivo
6.769	Soc. in accom. semplice
112.293	Imprese individuali
6.087	Altro

SOLO 3 ADDETTI PER IMPRESA

La rilevazione Istat del 2001

103.769	Imprese
86.258	Artigiane
308.144	Addetti
di cui 173.775	Dipendenti
134.369	Non dipendenti
173.126	Imprese artigiane
3	Addetti per impresa

L'ex ministro Treu: meglio mix di contributi e regole

Occorre un mix di incentivi e regole. Un serio piano di modernizzazione che punti sull'aggregazione, "rottamando" i più piccoli, creando un'efficiente rete informatica e mettendo in chiaro regole sicure a livello europeo». È questa la ricetta di Tiziano Treu, senatore Pd, che guarda all'autotrasporto con la distanza dei 10 anni che lo separano dall'incarico di ministro dei Trasporti nel primo Governo D'Alema. «L'autotrasporto è un settore essenziale. Anche se ci fosse una ferrovia efficiente al 100 per cento, gli ultimi 50-60 chilometri dovremmo comunque farli sul camion. Ma in Italia resta inefficiente e frammentato».

L'economista punta il dito contro la politica di incentivazione fatta finora in modo bipartisan. «Non si è riusciti a fare scelte contro le lobby - dice -. È stato più facile tirare a campare. Inoltre, è difficile resistere quando sotto Natale gli autotrasportatori fanno un fermo. Allora strappano di tutto». Secondo Treu, gli incentivi dati a pioggia, senza una politica industriale, sono la causa della situazione attuale «che il Governo Berlusconi sta continuando, cavalcando una linea di minore resistenza». «Un passo fondamentale - secondo l'ex-ministro - lo deve compiere l'Europa dando regole certe a un mercato competitivo anche per le nostre aziende, schiacciate dalla concorrenza dell'Europa dell'Est. Il resto si deve fare in casa con un piano di modernizzazione serio ed efficace». ■ **De.A.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il manager logistico di grandi gruppi manifatturieri Andrea Furlanetto: così i prezzi del trasporto per la committenza sono rimasti bassi

Sono stati aiuti indiretti all'industria

Quella dell'autotrasporto italiano è una situazione perversa. Da una parte regole e rigidità, dall'altra prezzi sempre più bassi». Sembra incredibile, ma a parlare è qualcuno che per anni ha rappresentato la committenza. Si tratta di Andrea Furlanetto, una lunga carriera nella logistica, prima in Alcoa, poi in Electrolux, ora approdato da poco più di un mese alla Ticontract, una delle piattaforme di tender logistici più importanti d'Europa, nella quale le aziende possono negoziare contratti di trasporto a lungo termine con i fornitori.

Insomma, contrattare sul trasporto è il pane quotidiano di Furlanetto che in Ticontract riveste il ruolo di manager Business development southern Europe. «Si assiste a una continua erosione dei margini sul trasporto nazionale e internazionale - spiega Furlanetto -. I costi unitari per la

committenza continuano a diminuire. Anche i tender effettuati sulla nostra piattaforma fanno generalmente segnare prezzi in calo e la casistica osservata è vasta, considerando che nel corso del 2009 ne sono stati fatti quasi 5.000. Dal punto di vista della committenza, ovviamente, questa situazione è conveniente - ammette il manager - ma il problema è spesso capire quali offerte hanno un fondamento e quali vengono fatte sulla scia della disperazione. Un'azienda, ovviamente, ha bisogno di risparmiare, ma ha anche bisogno di capacità produttiva e garanzie che nei casi disperati potrebbero venire a mancare».

Se al manager italiano chiediamo le motivazioni di questa situazione, paradossalmente, la risposta è in linea con l'analisi delle associazioni dell'autotrasporto (si veda l'articolo in alto, ndr). «Gli aiuti al settore

- riflette Furlanetto - sono stati degli aiuti indiretti per l'industria. Hanno fatto in modo che i prezzi del trasporto si mantenessero sempre bassi. Sono molti gli interessi che hanno contribuito a creare questo sistema».

Tra le cause principali, Furlanetto indica anche la «carezza culturale delle aziende italiane». «Per ristrutturarsi, svilupparsi e stare sul mercato - dice - occorre anche avere delle idee, mentre molti hanno usato i contributi statali solo per azioni estemporanee, strappando il cliente a un concorrente offrendo prezzi più bassi e rinunciando a investire in magazzini, mezzi di movimentazione, tecnologia. Così, anziché in-

tegrare la propria offerta, alcuni trasportatori si sono condannati da soli a un ruolo marginale. Ora, sul versante internazionale, la concorrenza è veramente dura, perché realmente le aziende di altri Paesi hanno costi fissi più bassi, ma sul mercato

interno non ci sarebbe motivo di portare le tariffe a livelli così bassi. Per assurdo, la committenza non deve neppure fare pressione per ottenere sconti. L'autotrasporto italiano decisamente non fa cartello. L'unica tensione è la corsa disperata alla commessa: pare che alcune aziende non tengano presente l'equilibrio tra costi e ricavi».

In seconda battuta, Furlanetto, indica anche un altro «peccato originale» dell'autotrasporto italiano. Secondo il manager della logistica, il fatto che storicamente il settore sia caratterizzato da aziende minuscole con pochi veicoli ha molteplici cause storiche ma un doppio effetto: «minore capacità di contrattazione tanto sul lato dell'acquisto e tanto su quello delle vendite». ■ **De.A.**

**È una corsa
disperata alla
commessa
e a scontare
i listini**

