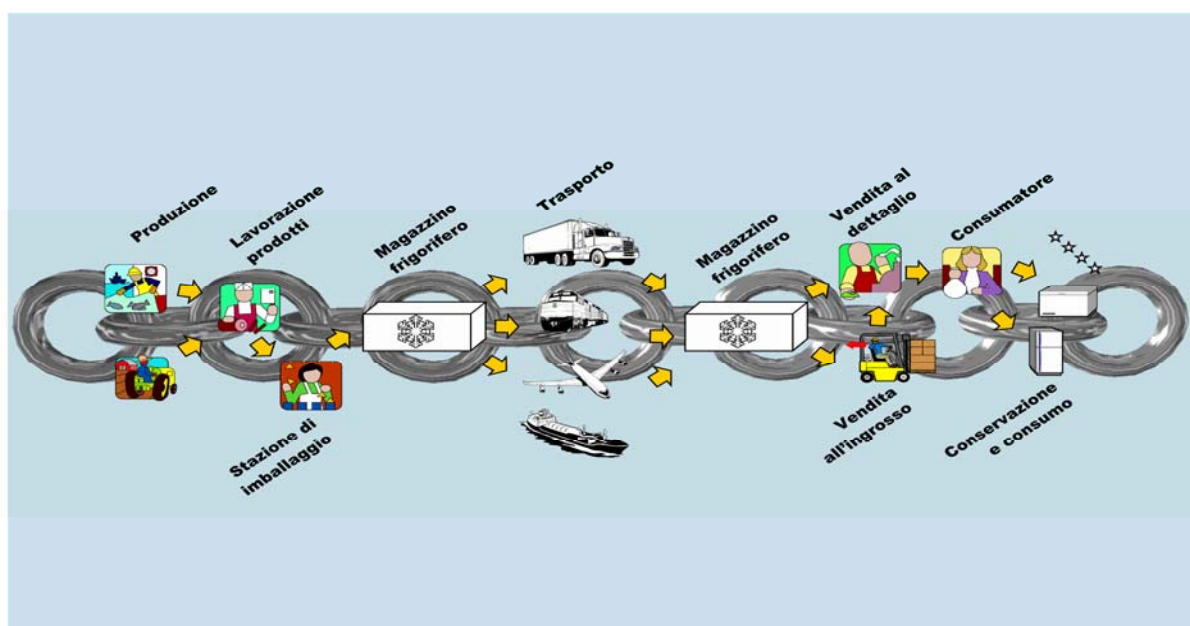


Opportunità e minacce della filiera del freddo per il settore del trasporto

Andrea Payaro

Il settore dei trasporti deve specializzarsi per ritornare competitivo nella gestione della filiera del freddo. Maggiore differenziazione e servizi a valore aggiunto potrebbero costituire la soluzione vincente per cogliere le opportunità di un settore in crescita.

Nell'ambito del Logitec 2006 in occasione di un seminario organizzato da AILOG si è parlato delle opportunità e delle minacce che sono presenti nella filiera del freddo. Andrea Payaro, membro del comitato direttivo di AILOG Nord Est, ha presentato alcuni segnali che possono interpretare le tendenze nella logistica del freddo. La presentazione è rivolta principalmente agli operatori del trasporto in quanto attori della filiera. L'obiettivo dell'incontro è motivare il settore dei trasporti al cambiamento e alla specializzazione dei propri servizi al fine di rimanere competitivi nel mercato. I trasportatori della filiera si trovano a lavorare in un sistema con un alto livello di complessità. Per filiera del freddo, infatti, si intende quel sistema di attori e relazioni tra loro interconnessi che permettono che un prodotto venga commercializzato garantendo che lungo i passaggi dalla produzione al consumo non vengano mai oltrepassate alcune soglie di temperatura.



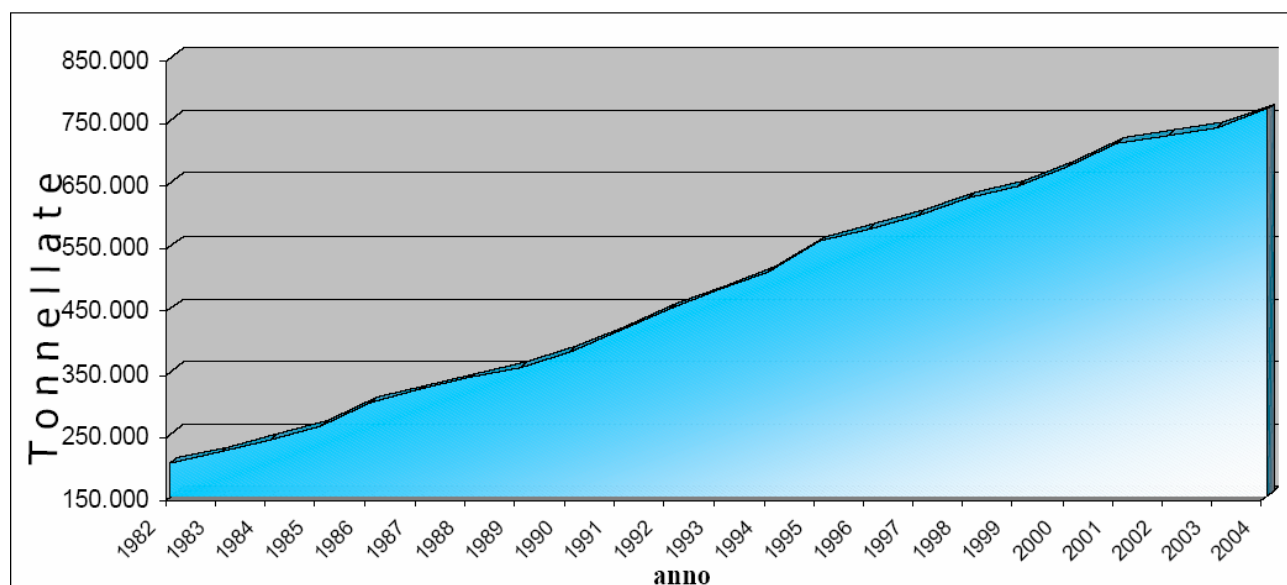
Rappresentazione della filiera del freddo

Tali soglie vengono suddivise su tre livelli:

- Il primo livello prossimo a 0/4 gradi riguarda la lavorazione e la conservazione di prodotti alimentari "freschi" (refrigerazione positiva);
- Il secondo livello con temperature comprese fra -18 e -30 °C riguarda la conservazione di prodotti surgelati e creme gelate (refrigerazione negativa);
- Il terzo livello con temperature comprese fra -30 e -40 °C riguarda i processi di produzione di prodotti surgelati

Per valutare le opportunità del settore risulta essere interessante valutare il settore dei prodotti surgelati considerando le tendenze nei prossimi anni. Per tale comprensione conviene partire dal punto più a valle della catena ovvero dai consumi.

Il mercato dei surgelati è in continua crescita, trascinato da nuovi stili di vita. I ritmi sempre più veloci della società odierna non consentono più di trascorrere molto tempo in cucina, per cui nasce l'esigenza di servirsi sempre più spesso di surgelati e di prodotti già pronti e dosati, più pratici, veloci e semplici. Queste caratteristiche sono l'arma vincente del successo dei "prodotti-soluzione" adatti a coloro che non vogliono passare molto tempo nelle fasi di preparazione dei pasti. Inoltre, nei nostri anni un numero sempre maggiore di persone scelgono di vivere da sole e cercano soluzioni di rapida esecuzione. I piatti devono essere comunque soddisfacenti e appaganti per quanto riguarda il gusto e l'apporto dietetico nutrizionale. Questi stili determinano la continua crescita del settore dei surgelati o dei piatti pronti che devono essere conservati a temperatura controllata. Per confermare questa tendenza si consideri che nel 1984 la produzione era di circa 200000 tonnellate mentre nel 2004 si sono state commercializzate oltre 750000 tonnellate di prodotto.



Andamento del consumo dei prodotti surgelati in Italia (Istituto Italiano Alimenti Surgelati)

Per garantire massima sicurezza nei prodotti commercializzati, diviene estremamente importante gestire in modo ottimale la logistica. Infatti, la qualità del prodotto dipende non solo dalle materie prime e dalle ricette usate, ma anche dalla perfetta conservazione fino al momento del consumo e per questo è fondamentale che la catena del freddo non sia mai interrotta. Il trasporto diviene un elemento di criticità anche se nella realtà esso risulta essere il soggetto debole della catena. Uno dei principali punti di debolezza è l'altissima frammentazione. In una ricerca compiuta un migliaio di imprese del trasporto italiane si è evidenziato che messe in ordine di grandezza decrescente il primo 20% concentrava circa l'80% dell'intero fatturato. Questo dato mette in evidenza la presenza di poche grandi aziende e un numero elevatissimo di piccole realtà.

A questa situazione degli operatori deve essere sommato il trend della logistica. In particolare si tende a passare dal pallet al collo rendendo gli approvvigionamenti sempre più frequenti e determinati da una minore quantità trasportata. Il fabbisogno di un flusso maggiore di traffico non è però bilanciato da una crescita delle infrastrutture. La rete delle infrastrutture è rimasta invariata per anni e questo causa tutti i giorni la congestione di strade, delle autostrade e dei centri abitati. La viabilità delle merci è inoltre resa più complessa dalle restrizioni del traffico per raggiunti limiti di inquinanti nell'aria che riducono gli accessi alle zone densamente abitate.

La coincidenza di queste variabili di certo non favorisce un'equilibrata crescita del settore. Per questi motivi, a seguito del previsto aumento del numero delle consegne, sarà sempre più importante essere in grado di ripristinare rapidamente le condizioni ottimali di temperatura dopo le operazioni di carico/ scarico. Vi sarà quindi l'esigenza del diffondersi di tecnologie multi-temperatura e multi-compartimento. In Italia però il comparto dei veicoli isotermici multi-temperatura ha tassi di crescita

molto bassi se confrontati con il tasso del 15-20% all'anno presente in Francia. Si può quindi ipotizzare che il nostro paese non sia pronto per fare fronte a una reale e crescente esigenza nella filiera del freddo. I metri cubi di freddo negativo offerti da operatori terzi sul mercato italiano sono 2,5 milioni, a cui vanno aggiunti 500 mila metri cubi di celle a temperatura positiva. L'Olanda dispone di 10 milioni di metri cubi, la Germania di 6 milioni, la Francia e la Gran Bretagna di 5 milioni.

Quali potrebbero essere a questo punto le opportunità per il settore? In un panorama caratterizzato da un'alta frammentazione degli operatori logistici, da una presenza sempre più massiccia di operatori stranieri, diviene necessario per gli operatori del settore del trasporto cambiare e differenziare l'offerta di servizi. Affrontare il futuro significa essere in grado di offrire nuovi servizi:

- Servizi specializzati (prodotti freschi o surgelati). Gli operatori dovrebbero aumentare la specializzazione dei propri servizi concentrando il loro core business proprio sulla catena del freddo.
- Servizi a risorsa tempo limitata (Just In Time, trasporti notturni, etc.). Velocità e flessibilità potrebbero diventare il vero punto di forza anche per fare fronte alle nuove limitazioni, p.e. del traffico.
- Infrastrutture per lo stoccaggio e per la movimentazione della merce e servizi a valore aggiunto. Si intende la possibilità di estendere soli servizi di trasporto a nuove attività, per esempio lo stoccaggio e la possibilità di offrire la terziarizzazione non solo del magazzino ma anche delle tecnologie e delle competenze.
- Tecnologia per le operations (codice a barre, radio frequenza, etc.). Le tecnologie legate all'informazione e alla comunicazione non ha mancato di produrre il suo impatto anche nel settore dei trasporti a temperatura controllata. Sistemi per la rintracciabilità e per il monitoraggio in tempo reale della merce, sono sicuramente un valido supporto per migliorare la qualità del prodotto freddo o surgelato. Per il futuro si prevede una costante ricerca di miglioramento delle applicazioni telematiche, che già ora sono in uso su alcuni veicoli, in modo da far fronte alle richieste dei trasportatori di poter usufruire di un sistema a moduli in grado di garantire più funzioni.
- Servizi a valore aggiunto (cross-docking, consolidamento del carico, etichettatura, imballaggio, etc.)

Da queste considerazioni emerge che il mercato dei prodotti appartenenti alla filiera del freddo è in crescita grazie al cambiamento degli stili di vita degli Italiani. Gli operatori del trasporto per rimanere competitivi devono innovare il proprio business ricorrendo anche alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione le quali saranno indispensabili per migliorare la gestione dell'intera filiera del freddo. (A.P.)