

**ECONOMIA****Trasporto pubblico, c'è chi punta sul verde**

- Rama, azienda pubblica di Grosseto, si allea con partner cinesi per produrre bus a zero emissioni
- Un giro d'affari di 50 mln e una chance anche per la BredaMenarini

**MASSIMO FRANCHI**  
ROMA

Pare una follia. Investire in un settore, il trasporto pubblico locale ramo autobus, abbandonato dalla politica e dalla Fiat (con la chiusura dell'Irisbus) e in pieno deserto produttivo. A Grosseto però la pensano diversamente. E con il progetto italo-cinese Rama Elife (ovvero Rete Automobilistica Maremmana Amiatina ed Electric Life) puntano a diventare leader in Europa nella progettazione, produzione e commercializzazione di una nuova generazione di autobus elettrici collaborando (e rilanciando) l'unica azienda italiana rimasta nel settore: la storica BredaMenarini di Bologna. Il tutto per un giro d'affari che nei soli primi due anni si aggira già sui 50 milioni e, oltre a "salvare" i circa 600 posti di lavoro della BredaMenarini, punta a crearne di nuovi nel Grosseto.

**DA GROSSETO A SHANGAI**

La storia di questo lucido e folle progetto industriale parte nel 2008. «Eravamo andati in Cina per comprare autobus diesel», racconta l'allora 35enne Marco Simiani, presidente di Rama e Tiemme, l'azienda dei trasporti di Grosseto con 1.100 dipendenti, allargatasi progressivamente a tutta la Toscana del Sud. «E invece a 400 km da Shanghai scoprimmo questa fabbrica che produceva un autobus elettrico di 12 metri, 230 km di autonomia e 82 km/h di velocità». Simiani vide subito in quell'autobus una gallina dalle uova d'oro: «Aveva caratteristiche uniche e sconosciute in Europa, dove esistono solo autobus di 6-8 metri con soli 150 km di autonomia e velocità basse e, particolare fondamentale, praticamente allo stesso prezzo».

In quattro e quattro otto decidemmo



Rama Electric Life è un progetto per l'ingegnerizzazione, la realizzazione, e la distribuzione nel mercato europeo di autobus totalmente elettrici

di firmare un accordo di esclusiva per la commercializzazione in Europa» con la Ruihua New Energy Auto di Shanghai e la Alfabus Co di Jiangsu. Ad oggi, la domanda di acquisto per autobus ad alimentazione tradizionale di 12 metri in Europa è di circa 8mila unità annue: di queste, si stima siano attualmente operativi solo un 3 per cento di mezzi elettrici. I quattro anni intercorsi sono passati per rendere l'autobus cinese omologabile in Europa «con il grande problema di rendere certificate le batterie e allungare a 7 anni la loro durata», specifica Simiani.

E così, ora che il primo autobus è arrivato in Italia, Simiani ha potuto, alla presenza del ministro dell'Ambiente Corrado Clini durante Festambiente, il festival di Legambiente, battezzare la sua new-co Rama Elife. Niente a che vedere con la Fip di Marchionne a Pomigliano: qua si tratta di capitali nuovi con l'aiuto dei partner finanziari importanti (Banca dell'Etruria e Banca della Maremma) per «progettare, costruire e gestire le infrastrutture necessarie co-

...

**La newco si chiama Rama-Elife: conta di vendere 100 autobus nei primi due anni**

me le postazioni di ricarica» per i nuovi autobus.

E qui entra in ballo BredaMenarini. L'azienda del gruppo Finmeccanica di Bologna se la passa parecchio male. Produzione praticamente ferma per mancanza di commesse, voci di dimissioni ad un concorrente turco o di interessi di Guidalberto Guidi di Ducati Energia ma con l'interrogativo su possibili speculazioni immobiliari. «Sono loro ad averci cercato - rivela Simiani - e da subito abbiamo apprezzato la professionalità dei lavoratori e del management dell'azienda bolognese. A loro spetterà il compito di re-ingegnerizzare gli autobus cinesi, di dargli quel tocco di made in Italy che può farci fare un ulteriore salto di qualità potendo sfruttare la loro rete commerciale e l'assistenza: dovranno modificare molte parti dei prototipi e, se le cose andranno bene, negli anni prossimi potremo anche produrre direttamente e in toto gli autobus e magari usare questa tecnologia per altri settori dai compattatori dei rifiuti alle ambulanze, alle gru per le costruzioni creando una vera filiera produttiva che andrà dalla progettazione alla realizzazione, all'assistenza». Giovanni Pontecorvo, presidente di BredaMenarini, spiega il ruolo di partner in questo modo: «Contribuire allo sviluppo di questo nuovo autobus elettrico ci permette di mettere a fattor comu-

ne l'esperienza maturata in tanti anni di lavoro sulle trazioni elettriche. Siamo sempre stati convinti che solo attraverso uno stretto rapporto di collaborazione tra operatori di Tpl e costruttori di autobus si possono sviluppare veicoli sempre più rispondenti alle esigenze del servizio e tali da rendere il Trasporto Pubblico più attrattivo e competitivo nei confronti della mobilità privata».

**TECNOLOGIA GEOPOLITICA**

E proprio sul tema della tecnologia geopolitica punta il presidente della provincia di Grosseto Leonardo Marras, socio con il 10 per cento di Rama. «Noi e il Comune siamo pienamente soddisfatti di far parte di questa nuova iniziativa industriale anche perché Tiemme in 10 anni non c'è mai venuta a chiedere un solo euro. In più sposiamo in pieno "il matrimonio" con i cinesi perché ormai dobbiamo renderci conto che in campo tecnologico ci hanno sorpassato ed è necessario interloquire con loro anche per rilanciare la nostra industria che diversamente è destinata a perde-

...

**Alla BredaMenarini il compito di modificare parti dei prototipi e dare un tocco di made in Italy**

re. Con questo progetto - continua Marras - pensiamo di poter avere ricadute occupazionali importanti per il territorio, confermandoci leader in Italia nel settore del Trasporto pubblico locale dei bus».

«È una dimostrazione - gli fa eco Emilio Bonifazi, sindaco di Grosseto - delle capacità che il nostro territorio sa esprimere: la Rama, grazie ad una tecnologia all'avanguardia ecologica ed efficiente, per la prima volta può guardare ai mercati europei puntando su un elemento ormai imprescindibile per tutte le città moderne, la mobilità sostenibile».

**VISIONI E OBIETTIVI**

«Non siamo dei visionari - chiosa Simiani - siamo consapevoli che il settore del Tpl è stato ammazzato dai tagli statali che hanno ridotto i servizi e dall'aumento del costo del gasolio. Ma noi puntiamo ad aumentare la produttività del settore facendo risparmiare le amministrazioni: con il nostro autobus, le sue caratteristiche uniche, un Comune risparmia 110 euro al giorno rispetto ai bus usati oggi. L'obiettivo è di vendere 100 autobus nei primi due anni per mantenere l'esclusiva sul continente». Per farlo serve partecipare ai bandi di gara: molti in continente, pochissimi in Italia anche se quello della Regione Toscana è molto vicino.

**WEB****Facebook crolla in Borsa, Zuckerberg perde 600 milioni**

Facebook crolla in borsa, e Mark Zuckerberg ci rimette altri 600 milioni di dollari. Secondo quanto riportato da Bloomberg, il nuovo minimo storico toccato dal social network a Wall Street, che a tre mesi dalla quotazione vale la metà, è costato parecchio anche al suo fondatore e amministratore delegato. Il valore dei titoli di Zuckerberg infatti ha toccato un nuovo record negativo, e la sua fortuna è scesa a 10,2 miliardi di dollari. E dopo giovedì, giornata in cui è scaduto il divieto di vendita per alcuni investitori, durante la quale Facebook ha ceduto il 6,7% sul listino di Wall Street arrivando a 19,79 dollari per azione, il crollo non si è fermato neppure nella giornata di ieri. A metà mattina le azioni hanno già registrato un meno 2,97%, scendendo a 19,27 dollari. La pioggia di vendite è stata scatenata dalla scadenza del primo lock-up dell'azienda, che ha concesso la possibilità ad alcuni azionisti di vendere 271 milioni di titoli. Così la corsa al riparo degli azionisti non si è fermata neanche ieri.

**L'export italiano cresce del 4%**

**MARCO TEDESCHI**  
MILANO

Italia Germania quattro pari. Almeno sul campo delle esportazioni (e in termini percentuali), dove i due Paesi hanno segnato un più quattro per cento a testa nei primi cinque mesi dell'anno.

Ma in generale sono tutti i prodotti made in Eurolandia a viaggiare a ritmi crescenti, spinti anche dagli effetti collaterali della crisi: euro debole e importazioni in rallentamento. Ad ogni modo, l'Eurostat registra a giugno il record storico della bilancia commerciale, che segna un incremento di quasi il 15 per cento (14,9), frutto di esportazioni complessive per 161 miliardi di euro ed importazioni per 146 miliardi. Mai saldo era stato così alto da quando è cominciata la raccolta europea dei dati, nel 1999.

Tra gennaio e maggio in Italia le esportazioni totali sono cresciute del quattro per cento rispetto allo stesso periodo del 2011, passando da 154,7 miliardi a 160,8 miliardi. In termini percentuali è lo stesso incremento della Germania, che però vende nel resto del mondo tre volte i prodotti venduti dall'Italia, per un totale di 454,8 miliardi. Mentre nel 2011 si era fermata a 436. Spia della crisi italiana è però la brusca frenata delle importazioni, che vanno sotto del cinque per cento (da 172,9 a 163,4 miliar-

di). Anno su anno, però, la bilancia commerciale del nostro Paese è passata da un saldo passivo di 18,2 miliardi ad appena 2,6 miliardi. E prendendo in esame il solo giugno, l'export italiano rispetto a maggio è cresciuto del due per cento, mentre quello tedesco di oltre il sei per cento.

Nel complesso, secondo Eurostat, le esportazioni della zona euro a giugno sono cresciute - anno su anno - del dodici per cento (da 143,8 a 161,5 miliardi) e in una prima stima del primo semestre l'istituto di statistica europea indica una crescita dell'otto per cento dell'export (da 851,2 a 821,5 miliardi) a fronte di un import in salita del due per cento (da 874,2 a 895,3 miliardi). Ma se l'euro in calo sul dollaro può aver dato una spinta alle esportazioni del manifatturiero, i dolori arrivano quando si valutano le importazioni di energia. Il saldo negativo per la Ue a 27 è stato di 176,6 miliardi tra gennaio e maggio di quest'anno, circa venti miliardi peggio dello stesso periodo del 2011 (-156,8 miliardi).

...

**Bilancia commerciale: a giugno più 14,9 miliardi È un record storico per Eurolandia**

**BENZINA****I super sconti di Eni sono legittimi**

La campagna sconti carburanti di Eni non è un caso di dumping. È la sentenza del tribunale Civile di Lanciano che ha respinto il ricorso urgente presentato da un distributore privato che riteneva l'iniziativa «Riparti con Eni» un caso di concorrenza sleale, e per questo aveva chiesto di bloccare la vendita di carburanti in sei distributori Eni di Lanciano e zone limitrofe, scontati di circa 20 centesimi nei weekend da giugno a settembre. Il ricorso è l'unico registrato in Italia. Il tribunale, che ha respinto le eccezioni di incompetenza territoriale avanzata da Eni e Codacons, nel dispositivo di sentenza ha evidenziato che la campagna Eni non rappresenta concorrenza sleale in quanto non ha prezzi discriminatori, ovvero sottocosto, che risultano allineati con i limiti tabellari minimi-massimi per il mercato del Centro Italia. A giugno, nei confronti della stessa campagna sconti era stata segnalata all'Antitrust la posizione contraria di Assopetroli-Assoenergia per la quale l'iniziativa rappresentava «un'azione di dumping nei confronti dei piccoli imprenditori indipendenti».