

ire le merci senza congestionare le città». Corrado Cuccurullo è ceo di Shiedl Service, società italiana specializzata nella logistica e nel *transshipment* (trasbordo) di carichi alla rinfusa. Conosce bene gli scali commerciali di tutto il mondo, dall'Africa all'Indonesia, su cui fa transitare mercantili da 200mila tonnellate in grado di trasportare per lo più minerali di ferro. Ricercatissimi in questo momento.

«Questi minerali si trovano in continenti ancora sottosviluppati - spiega - che non hanno infrastrutture. Ad esportarli ci pensiamo noi con mezzi speciali e piattaforme enormi con cui riusciamo a caricare le navi senza farle entrare nei porti. Dall'Indonesia trasportiamo per lo più carbone che serve per produrre acciaio. Dall'Africa bauxite, utile per fare l'alluminio, oltre a manganese e minerali di ferro, sempre per l'acciaio. Per via dell'embargo del carbone russo, il prezzo del carbone è schizzato da 40 dollari a tonnellata a 250, anche se ora il prezzo si è leggermente calmierato. Considerando l'immenso viavai via mare di materie prime e minerali, andrebbero costruiti nuovi porti nel mondo, snodi intermodali in una logistica offshore. Quelli che ci sono non bastano più. Il carbone è invece ancora molto richiesto soprattutto come fonte di energia nei Paesi (India - Sud est asiatico) che non si possono permettere di pagare l'energia come la paghiamo noi».

Shiedl Service nasce come spinoff della Clerici Logistics, importante gruppo armatoriale, il primo a im-

ai mese Cuccurullo si reca anche a Dubai. «Emirati ed Oman stanno puntando molto sul trasporto via mare. Importano tutto, non avendo materie prime. Per costruire grat-

sono sempre» risponde il ceo. «Al momento siamo alla ricerca di partner industriali in grado di sviluppare mezzi quanto più ecologici possibili». ■

Il successo dell'invoice trading: trasforma i crediti commerciali in liquidità a costi contenuti

Dal 2015 ad oggi *Workinvoice* ha aiutato migliaia di Pmi a monetizzare, con un click e nel giro di 48 ore, oltre 700 milioni di euro

In giro c'è sempre meno liquidità. Così il mercato dell'*invoice trading*, il canale alternativo per l'anticipo fatture che permette alle Pmi di ottenere liquidità in tempi rapidi e a costi ridotti, svetta. *Workinvoice*, fintech pioniera in questo mercato, offre una serie di servizi a valore aggiunto per le imprese. Nata nel 2015 per offrire una soluzione complementare all'anticipo fatture bancario e al factoring tradizionale, da inizio attività ha supportato attraverso la sua piattaforma migliaia di aziende che hanno monetizzato oltre 700

milioni di euro di crediti commerciali, +110% rispetto al 2021. In pochi mesi è più che triplicato il numero di imprese che hanno scelto di aderire alla piattaforma. Alle Pmi interessa molto un servizio che trasforma i crediti commerciali in asset liquidi in sole 48 ore tramite un semplice click. In questo modo, possono contare su strumenti per migliorare la gestione del capitale circolante e la pianificazione dei flussi di cassa, utili in un momento di grande incertezza economica come quello che stiamo vivendo. ■

