

# Uomini e Trasporti

40<sup>ET</sup>  
1981-2021

Lo sbarco a terra dei big del mare

**SE IL COMMITTENTE  
È L'ARMATORE**

La disorganizzazione nei terminal

**SCALO CHE VAI  
CODA CHE TROVI**

Dubbi ed effetti di un oligopolio

**LA TRIPLICE  
ALLEANZA**

**I GIGANTISMI  
NEL TRASPORTO CONTENITORI:  
CAUSE E CONSEGUENZE**

# I PREZZI PAZZI DEI CONTAINER

**NUMERO MONOGRAFICO**



## 6 milioni

È il numero di container che ogni anno, dopo essere stati sistemati su appositi semirimorchi circolano sulle strade italiane.

tati da un porto a un deposito (o a un'industria o a un hub logistico) o viceversa.

### SUBVETTORI DELLE AGENZIE

A differenza delle altre filiere del trasporto su gomma - che hanno specificità, ma alla fine si risolvono nel rapporto vettore-committente - quella del computer è estremamente complessa ed è difficile stabilire margini di intervento e responsabilità dei singoli operatori. Il modello «classico» - lo spedizioniere che organizza il viaggio e ingaggia il trasportatore - consente margini abbastanza stretti: sulle distanze medio-brevi più di 50, ma meno di 100 euro a viaggio per il trasportatore. «Io non mi posso lamentare», racconta un padroncino che opera in Liguria e chiede l'anonimato come la maggior parte degli autotrasportatori quando si tratta di parlare dei loro committenti, «ma mi ritengo fortunato nella mia nicchia con due spedizioniieri che mi portano il lavoro. Altri colleghi se la passano peggio, perché devono sottostare a sub agenzie - spesso a livelli di subvezione vietati dalla legge - che erodono ulteriormente quel

compenso». Che ci siano problemi al limite della legalità lo ha detto chiaro e tondo a *K44 Risponde*, il videocast di *Uomini e Trasporti* e *Trasporto Europa*, anche il presidente della FAI di Genova, **Gioacchino D'Andria**. «La causa principale delle difficoltà economiche è l'impossibilità di lavorare seguendo tutte le regole, in presenza di aziende che non lo fanno e si muovono illegalmente». Come? Per esempio, inserendosi nella filiera e acquistando il diritto al trasporto con un solo camion da iscrivere all'Albo: i viaggi che non riesce a fare li subappalta, mantenendo una percentuale del compenso. Sono situazioni limite, perché la legge consente un solo livello di subvezione, ma spesso è sufficiente per allungare ulteriormente la supply chain del container, riducendo le tariffe finali.

### LO SBARCO DEGLI ARMATORI

Ma neppure l'irruzione degli armatori sul mercato del trasporto container, pur accorciando la catena, ha migliorato la situazione per l'autotrasporto. Premesso che in tutto il mondo la tendenza delle big del mare è sempre più palesemente quella di «cannibalizzare la filiera», aggiungendo al trasporto via mare anche la movimentazione portuale e il trasporto terrestre, in Italia il protagonista di questa strategia è la società italo-svizzera *Mediterranean Shipping*

*Company*, multinazionale da 28 milioni di dollari di fatturato e secondo vettore mondiale di container. Fondata da **Gianluigi Aponte**, campano di nascita, svizzero di matrimonio e d'adozione, MSC oltre a controllare, direttamente o indirettamente, sette terminal italiani, si muove sul trasporto terrestre con Medlog (ma anche su quello ferroviario insieme a Medway, società mirata esclusivamente all'intermodale), che in Italia ha esordito due anni fa presentando una serie di trattori con livrea gialla e sigla MSC, ma appoggiandosi alla Vincenzo Miele Autotrasporti di Napoli che metteva a disposizione uomini e mezzi.

Il problema è che l'offerta degli armatori, per essere competitiva, deve ridurre comunque i costi: offrire ai committenti il pacchetto completo del trasporto della merce, dall'origine al destino, significa mettere insieme una serie di passaggi i cui costi devono essere necessariamente compressi. Perciò le big del mare premono sui loro committenti perché scelgano il pacchetto completo, praticando sconti per chi lo sceglie (o, a seconda dei punti di vista, aumentando le tariffe per chi non lo fa), il che vuol dire comunque presentare sul mercato un'offerta più bassa di quella tradizionale. «Sempre più produttore», lamenta perciò **Federico Brini**, della *Transmodal* di Venezia, «si affidano alle grandi compagnie



Gioacchino D'Andria tra Franco D'Artizio (a sinistra) ed Enrico Bossa (a destra) rispettivamente presidente, segretario e vicepresidente FAI Genova



**SIPLI FLEET**  
Your Fleet in a Click

## Soluzioni di Fleet Management

Da 20 anni, aiutiamo Imprenditori e Fleet Manager a migliorare l'efficienza nella gestione della Flotta ed aumentare la redditività, riducendo i costi di non qualità.

