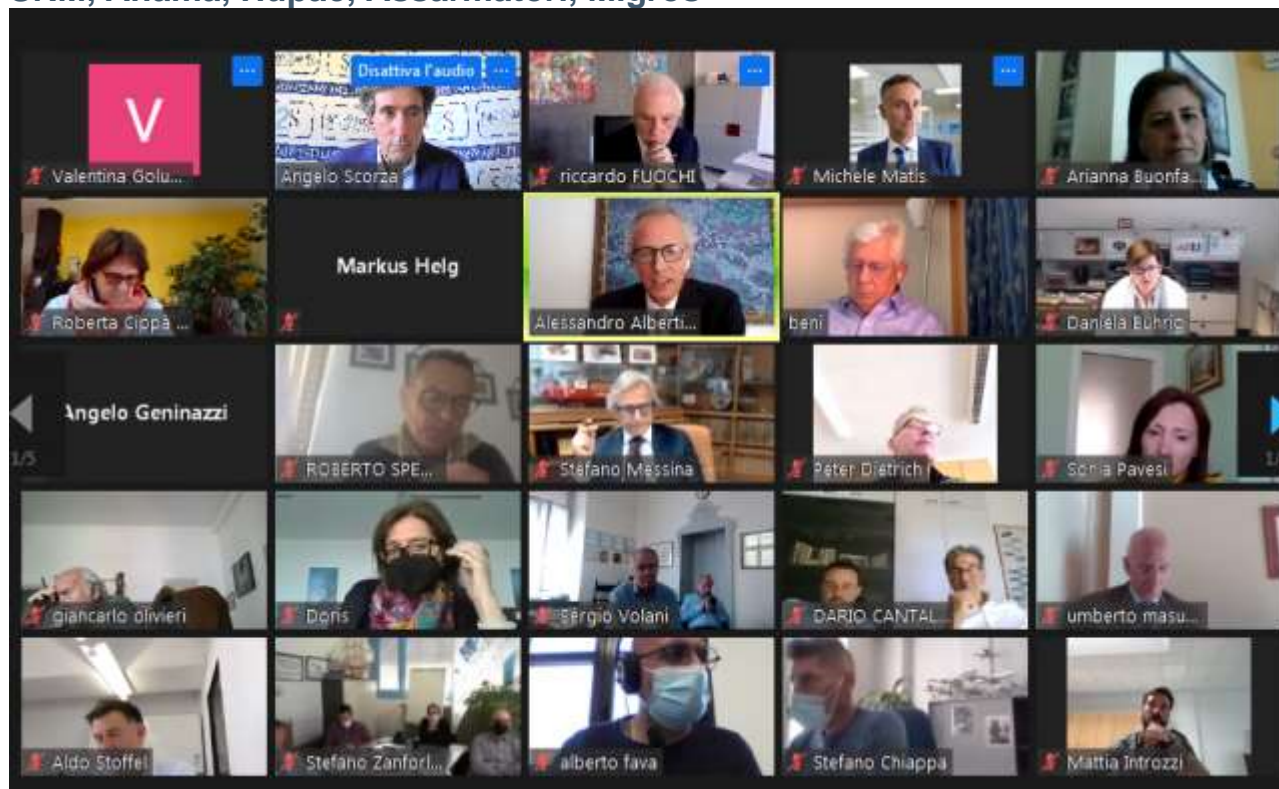


# Vulnerabilità della logistica e volatilità dei noli

Tavola rotonda tra Italia e Svizzera organizzata da Spedlogswiss Ticino, Propeller Club Milano, AITI e Swiss Shippers' Council con la partecipazione di SRM, Anama, Hupac, Assarmatori, Migros



## di Angelo Scorza

In questa fase di ripresa generale ma tuttora in pieno bailamme pandemico, i mercati dei noli marittimi sono schizzati alle stelle, raggiungendo valori mai toccati per il servizio di trasporto di container tra continenti. Gli operatori della logistica e delle spedizioni, stretti nella morsa tra clienti (caricatori) e fornitori (armatori) stanno subendo le conseguenze maggiori in termini di servizi onerosi e disservizi legati a carenza di slots disponibili e ritardi nei tempi di consegna delle merci containerizzate rispetto agli standard normali precedenti la grande emergenza sanitaria mondiale.

Per tale motivo hanno imbastito un momento di incontro serrato coi loro interlocutori di riferimento per poter quantomeno chiarire, se non proprio risolvere, la questione che rischia di compromettere le marginalità del business.

L'iniziativa è stata presa congiuntamente da Spedlogswiss Ticino e dal Propeller Club di Milano, nelle persone dei rispettivi leader associativi Roberta Cippà Cavadini e di Riccardo Fuochi, coinvolgendo nello sforzo organizzativo AITI e Swiss Shippers' Council, associazioni che hanno garantito supporto tecnico e patrocinio al congresso, logicamente tenutosi secondo la consueta modalità streaming tipica di questo anno abbondante di restrizioni e preclusioni agli assembramenti anche a scopo congressuale.

Nei 90 minuti previsti, il 'match' è stato franco e diretto, trasparente e schietto, permettendo di intavolare un dialogo aperto. Dunque è stata una scommessa riuscita quella di mettere intorno a un tavolo (virtuale) i

diversi stakeholders del trasporto di merci varie per avere un chiarimento sul perché il mercato dei noli marittimi stia andando oggi in una direzione certamente imprevedibile solo 12 mesi fa, quando il maledetto virus aveva già modificato violentemente le prospettive sociali ed economiche del mondo intero.

Il webinar si era posto l'obiettivo di chiarire all'utente finale l'incidenza che il costo del trasporto ha sul commercio e come lo stesso è influenzato dai fenomeni di carattere politico, economico e sanitario (ad esempio la Brexit, le politiche della Cina, i costi del petrolio, le fusioni dei grandi players dei trasporti e non da ultimo la pandemia tutt'ora in corso).

Indirizzato a caricatori, operatori del settore, figure professionali che operano all'interno dell'industria nelle loro vesti di Logistic Manager, Supply Chain Manager, Export Manager, Purchasing & Procurement, il seminario online 'transfrontaliero' fra Svizzera e Italia ha radunato oltre 170 partecipanti, con una maggioranza di operatori rossocrociati e un congruo seguito tricolore.

Dopo i tradizionali e brevi saluti di benvenuto dei quattro padroni di casa - Michele Matis, Presidente Swiss Shippers' Council Svizzera italiana, fondata nel 1965 e che annovera 280 imprese; Riccardo Fuochi, Presidente The International Propeller Club Port of Milan; Daniela Bührig, Vice Direttrice Associazione industrie ticinesi, le cui aziende associate esportano dal 70% al 90% dei propri prodotti; mentre Roberta Cippà Cavadini, Presidente Spedlogswiss Ticino si è riservata la parte dei saluti finali e la 'morale' di conclusione dell'evento – è stata avviata la fase più stimolante, una tavola rotonda che si è giocata senza fare sterili meline, ma giocando il confronto a viso aperto.

Una metafora - forse un po' azzardata e non a tutti gradita, ma sicuramente efficace ed esemplificativa nel descrivere il quadro reale della situazione – introdotta dal moderatore ha raffigurato il mercato dei noli come 'scena del crimine'; il misfatto di 'ammazzare i traffici internazionali' ha visto coinvolgere, quale 'imputato alla sbarra', le compagnie di navigazione del settore della linea con i caricatori quali 'vittima designata' di questa circostanziata e violenta impennata dei noli registrata nell'ultimo anno, in quanto come destinatari finali della merce subiscono i forti rincari sul servizio logistico completo derivanti dai nuovi prezzi del trasporto, praticati da spedizionieri che diventano 'sicari involontari' (ma anche dei 'testimoni'), perché a loro volta subiscono tali aumenti unilaterali da parte di chi detiene la nave.

Gli 'ispettori' chiamati a verificare la concretezza delle prove prodotte dagli accusatori nonché la validità della difesa degli accusati erano ovviamente i partecipanti stessi al webinar - che al termine si sono formulati un proprio giudizio individuale di assoluzione o condanna - i quali hanno dimostrato forte interesse a seguire tutte le 'fasi processuali', esprimendo parecchi quesiti puntuali durante il dibattito, in taluni momenti anche acceso.

Relatori chiamati 'alla sbarra' di questo ipotetico 'tribunale virtuale' dei traffici commerciali globali nel 2021 sono stati: Anna Arianna Buonfanti, Ricercatrice Maritime Economy SRM - Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno; Umberto Masucci, Presidente The International Propeller Clubs; Alessandro Albertini, Presidente ANAMA-Associazione nazionale agenti merci aeree; Bernhard Kunz, Executive Board Member Hupac Group; Stefano Messina, Presidente Assarmatori e un testimonial d'eccezione, a rappresentare un po' tutti i caricatori, Markus Helg, Responsabile dei trasporti internazionali Federazione delle cooperative Migros, il quale ha peraltro fornito una chiave di interpretazione del fenomeno che il mercato sta vivendo, offrendo anche una propria proposta di soluzione.

Nelle more dell'assenza (per gravi motivi famigliari dell'ultima ora) di Marek Fausèl, Vicepresidente Spedlogswiss Svizzera, le conclusioni sono state fatte dal tandem di spedizionieri sull'asse italo-svizzero, ovvero Riccardo Fuochi (Swiss Logistics Center e OLG International) e Roberta Cippà Cavadini (Cippà Trasporti), i quali hanno convenuto sulla necessità di fare comunque maggiormente sistema e partenariato tra i diversi stakeholders, anche quelli che hanno interessi palesemente contrapposti, per uscire fuori con maggiore equilibrio da una situazione che rischia di lasciare parecchi feriti e morti sul campo.

Come ben noto a tutti, qualunque evento di crisi generale, specie se determina una emergenza quale quella sanitaria che il mondo sta vivendo da quasi un anno e mezzo, crea sia rischi che opportunità. Fatalmente vi sono operatori che soffrono le conseguenze dei primi, mentre altri – più bravi e/o più fortunati – sono lesti a cogliere le seconde; non per questo costoro vanno biasimati, perché nella logica schietta imprenditoriale il traguardo finale è solo uno: fare del lucro.

Naturalmente esistono dei limiti - anche etici, ma pure di convenienza reciproca a non indebolire troppo gli anelli della catena logistica a monte e a valle, causandone la soccombenza definitiva – a questo modo di ragionare, e tutti gli attori della 'rappresentazione' andata in scena nel webinar italo-svizzero paiono averne piena consapevolezza.

In conclusione, un evento globale e drammatico quale il Covid-19 (ma che, come detto, non è certo l'unico macrofattore a impattare sui traffici mondiali) ha certamente rimescolato quasi del tutto le carte del mazzo, sparigliandone alcune, facendo perdere tante certezze e sovvertendo posizioni che parevano consolidate. Si tratta ora di ricostruire certi equilibri andati perduti, con il concorso collettivo, e di 'remare' nella stessa direzione – visto che si parla principalmente di navi – per non perdere terreno e dunque non arretrare nel cammino sin qua raggiunto; se si debba tornare, col reshoring industriale in parte già in corso, dal modello del villaggio globale di fine secolo scorso a quello antico delle economie nazionali o regionali chiuse, è ancora prematuro per dirlo.

Di certo, un ritorno al passato non sarebbe un sintomo di progresso e probabilmente neanche di miglioramento per la civiltà; per questo – come detto anche da un relatore – occorre maggiore chiarezza sulla strategie di tutti i players.