

SPEDIPORTO ACCUSA GLI ARMATORI DI FAVORIRE I BIG DEL SETTORE

# Spedizionieri all'angolo

*Solo loro riescono a comprare interi pacchetti di servizi per la logistica e non solo in noli. Sul tavolo anche i vantaggi fiscali di cui godono le compagnie di navigazione*

PAGINA A CURA  
DI NICOLA CAPUZZO

«**D**a qualche tempo, specie da parte di alcuni soggetti armatoriali, l'accesso alla capacità di trasporto marittimo è condizionata dall'acquisto di altre parti del servizio di logistica. Un vero problema, non solo per gli spedizionieri ma anche per gli utenti finali dei trasporti e per i consumatori. Perché non è certo un bene che il controllo della logistica merci finisca nelle mani di solo tre, quattro grandi soggetti». A dirlo è stato Alessandro Pitto, presidente di Spediporto, durante l'assemblea pubblica degli spedizionieri genovesi. Vettori marittimi e integrazione verticale della logistica: un tema scottante per le case di spedizioni che si trovano stretti fra i grandi colossi dell'armamento e della logistica e la tecnologia, che in qualche modo rischia di mettere fuori mercato le realtà meno forti. Quella della capacità di trasporto riservata a chi compra il pacchetto completo di logistica con il global carrier è «una criticità che esiste da poco tempo ed è limitata ad alcuni operatori, ma si teme possa diventare una tendenza», ha spiegato Pitto. Il riferimento sembrano essere i big della classifica, come Msc e Maersk, visto che quest'ultima da qualche mese ha relegato il rapporto con gli spedizionieri per prenotazioni e

pagamento dei noli marittimi a sistemi digitali. Discorso simile per i vettori che privilegiano spedizionieri e caricatori che acquistano direttamente dalla compagnia di navigazione, incluso il pacchetto completo del servizio door to door comprensivo anche del trasporto terrestre. Nel peggiore dei casi non consentirebbero di ricevere quotazioni per il trasporto marittimo a chi non richiede anche i servizi trasporto terrestre e formalità dogana. Come può difendersi una casa di spedizioni tradizionale? «Cercando di aumentare di dimensioni e offrendo servizi sempre meno standardizzati e più professionali», ha risposto il presidente uscente di Spediporto. «Non solo comprare e vendere il nolo marittimo dunque ma anche servizi di logistica, integrandosi anche lungo la catena del trasporto per far percepire il valore aggiunto che possiamo dare ai clienti». Sullo strapotere degli armatori è intervenuto anche Giulio Schenone, in rappresentanza dei terminalisti portuali: «i player sul mercato devono poter giocare con lo stesso mazzo di carte. Dal punto di vista fiscale hanno un trattamento di favore», ha sottolineato riferendosi ai benefici fiscali che anche in Italia il Registro Internazionale delle navi, attualmente oggetto di estensione alle altre bandiere comunitarie, concede anche ai servizi ancillari al trasporto marittimo, fra cui appunto i trasporti pre e post-imbarco. Il presidente di Assa-

genti (l'associazione genovese degli agenti marittimi), Paolo Pessina, ha risposto al mittente le accuse di Schenone affermando che «l'integrazione verticale delle compagnie di navigazione è in atto da tempo e finora non ha inciso sulla concorrenza. Un'accelerazione di questo processo da parte dei carrier è possibile a prescindere dai benefici fiscali». Concorda Stefano Messina, presidente di Assarmatori, che ha sottolineato come il tema degli sgravi contributivi e fiscali riservati agli armatori italiani (e da domani accessibili anche alle navi battenti bandiera europea) non riguardi (ad oggi) Msc «ma altri gruppi come Messina, Grandi Navi Veloci, Moby, Snav, Grimaldi, d'Amico, Italia Marittima. Il timore di terminalisti e spedizionieri è però che un domani Msc (e altre shipping company) possano, dedicando alcune navi al mercato italiano ed europeo, accedere agli sgravi fiscali e contributivi allargati al trasporto terrestre incrementando la posizione di vantaggio rispetto agli altri player di mercato attivi solo nella logistica terrestre. (riproduzione riservata)