

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## Pitto (Spediporto) agli spedizionieri: “Il mercato ci dice che bisogna unirsi” (VIDEO)

Nicola Capuzzo · Tuesday, February 22nd, 2022

Un 2021 disruptive per la logistica e per le spedizioni merci, noli per il trasporto marittimo impennati, spedizionieri che diventano vettori, linee marittime dirette intercontinentali, aziende e associazioni che devono crescere dimensionalmente seguendo un parallelo il consolidamento in atto sul mercato.

Sono questi i temi al centro della videointervista che Alessandro Pitto, presidente di Spediporto, ha rilasciato a SHIPPING ITALY per tracciare un bilancio dell’anno appena trascorso e per volgere lo sguardo al futuro prossimo.

Qual è stata la lezione appresa dal mercato delle spedizioni nel 2021? A questa domanda Pitto risponde così: “La prima lezione che un po’ tutti abbiamo imparato è stata quella che il trasporto via mare, storicamente affidabile ed economico, è repentinamente diventato inaffidabile e costoso. Questa è una lezione che abbiamo appreso un po’ tutti quanti, sia caricatori che spedizionieri”. Una crisi che in parallelo si rivela anche un’opportunità: “Credo che una volta di più il ruolo dello spedizioniere in questo momento sia cruciale; quindi per un cariatore affidarsi a uno spedizioniere professionale sicuramente sia di grande aiuto per districarsi fra le difficoltà in questo momento” aggiunge il vertice degli spedizionieri genovesi, secondo il quale “forse alla fine del primo semestre del 2022 si potrebbe iniziare a respirare un’aria più tranquilla ma continuano a esserci tensioni e criticità su alcuni trade soggetti a congestioni”.

Oltre a ricordare le difficoltà nelle difficoltà che il porto di Genova e la Liguria sono costretti a subire per effetto delle criticità autostradali e non solo, Pitto analizza anche la particolare evoluzione di alcune società di spedizioni (in primis la laziale Rif Line) che coraggiosamente è diventata anche vettore marittimo: una “grande intuizione” la definisce il presidente di Spediporto congratulandosi per l’iniziativa. “Non so quanto questi progetti avranno un futuro – aggiunge – ma nel medio e breve termine questi servizi diretti sono stati sicuramente una valida opzione. Ci hanno sempre raccontato che sulle lunghe rotte bisognava avere navi da 20.000-24.000 Teu per essere competitivi per cui non so se si riuscirà a esserlo con navi da 1.000 – 1.500 Teu. Ce lo dirà lo sviluppo futuro del mercato”.

A proposito dei servizi di trasporto marittimi intercontinentali diretti, senza scali intermedi,

secondo Pitto nascono “dal congestionamento dei grandi hub. Possono essere sia una risposta alla congestione vista nei trasporti con grandi navi (attraverso appunto linee da punto a punto bypassando i grandi scali), sia un prodotto che offre delle caratteristiche migliori in termini di affidabilità e di rapidità. Se il mercato andasse in questa direzione potremmo avere due tipi di prodotti: uno premium, dove si paga un nolo più alto per un servizio migliore, e un altro dove magari si paga un nolo inferiore per un servizio un po’ più lento”. Paradossalmente però oggi secondo il presidente degli spedizionieri genovesi si pagano “noli premium per servizi assolutamente inadeguati”.

Infine una riflessione Pitto la dedica anche alla dimensione minima necessaria oggi per le aziende e per le associazioni al fine di sopravvivere: “Il mercato ci dice che bisogna unirsi, quindi trovare delle reti, dei consorzi o delle fusioni perchè purtroppo la dimensione d’impresa necessaria per competere nel nostro settore è sempre più grande. Da vedere anche quali possono essere le dinamiche nel mondo associativo per capire se le nostre associazioni di categoria, per come sono state organizzate fino ad ora, sono ancora in grado di rappresentarci o se ci debbano essere degli sviluppi anche sotto questo punto di vista. Come cresce la dimensione minima delle imprese per competere anche il mondo dell’associazionismo potrebbe essere interessato da dinamiche ed esigenze simili per continuare a rappresentare efficacemente gli interessi degli associati”.

#### **ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY**

This entry was posted on Tuesday, February 22nd, 2022 at 11:00 pm and is filed under [Politica&Associazioni](#), [Spedizioni](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.