

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Spedizionieri cuscinetto e sempre meno ‘made in Italy’ nella logistica dell’impiantistica

Nicola Capuzzo · Tuesday, December 9th, 2025

Milano – Il mondo della logistica e dello shipping al servizio dell’impiantistica e dei macchinari ‘made in Italy’ si ritrova a dover fare i conti con un mercato che sempre meno si approvvigiona nel Belpaese per i grandi progetti industriali sparsi per il mondo. Il tema è stato uno degli argomenti dominanti emersi durante il convegno intitolato ‘Geopolitica, logistica e leve commerciali nell’impiantistica industriale’ organizzato a Milano dalla sezione Logistica di Animp (Associazione nazionale impiantistica industriale) presieduta da Enrico Salvatico (studio legale Mordiglia).

Una lente d’ingrandimento sugli ultimi trend di mercato l’ha puntata Paolo Albini (Saipem) spiegando che “la supply chain sta cambiando profondamente: da una logistica tutta integrata si sta passando alla glocalizzazione. Assistiamo a spinte per creare poli logistici locali (in Middle East, Far East, Sud America e Nord America) ma solo dove è strettamente necessario. Si stanno facendo molti progetti in Qatar e in Middle East, aree dove si vedono molto con favore i fornitori cinesi. Ormai tutta l’attività di fabbricazione di moduli è praticamente diventata monopolio cinese. Quando Saipem si rivolge a quei Paesi per un grande impianto gli viene proposto di acquistare direttamente lì anche i materiali. Lo stesso è successo in Arabia Saudita; anche in Sud America si stanno creando competenze”. Insomma le produzioni ad alto valore aggiunto di macchinari e impianti che una volta rappresentavano un’eccellenza made in Italy oggi si trovano a buon prezzo e di qualità soddisfacente anche in altre parti del mondo, soprattutto in Estremo Oriente.

A questo proposito Albini ha aggiunto: “Vedrete molti EPC contractor optare per approvvigionamenti locali, quindi logistiche sviluppate localmente; vengono privilegiati progetti con time to market più brevi”. Il suggerimento al cluster italiano è quello di “lavorare assieme per integrare i flussi informativi e cercare di superare piccole barriere locali. Meglio collaborare fra vicini che essere schiacciati da qualcuno di grosso che arriva da fuori”.

A proposito di mercati, Saipem è attualmente presente con progetti propri in Medio Oriente, poco negli Usa, è attiva in Sud America, poco in India, zero in Cina ed è completamente uscita dalla Russia.

Il fatto che “molti degli acquisti degli Epc non sono più rivolti all’Europa” lo ha confermato anche Ignazio Messina, a.d. dell’omonima compagnia di navigazione. “Una volta si diceva che la Cina

copiava, oggi molti Paesi asiatici (anche Vietnam, Tailandia, ecc.) producono a prezzi inferiori dell'Europa e le navi vanno dove c'è la merce. L'impiantistica italiana è sempre meno competitiva a livello mondiale e non per colpa della logistica. Le acquisizioni di materiali da parte degli Epc sono sempre meno italiani" ha testimoniato l'armatore genovese.

Nel contesto del confronto organizzato da Animp Fabio Belli (Kln) ha portato il punto di vista di una società di spedizioni evoluta anche in Epc contractor che "sta cercando di fare del cherry picking per trovare aree di business con migliori marginalità di guadagno. Il mercato si sta muovendo con accorpamenti fra società, più grosse e meno flessibili ma più forti e con una maggiore copertura geografica. Raddoppiare i volumi è l'obiettivo dei prossimi anni" per molte realtà. In tutto questo "il ruolo dello spedizioniere è spesso un cuscinetto contrattuale fra cariatori e armatori, i rischi sono sempre più alti e le marginalità più basse. Il contratto di trasporto marittimo a sua volta risulta sempre più rigido". Non proprio una situazione ideale per chi deve organizzare e gestire trasporti e spedizioni.

Allineato a queste visioni è apparso anche Matteo Fortuna (Bbc Chartering) che, durante il proprio intervento, ha ricordato di aver previsto due anni fa (in occasione del Business Meeting BREAK BULK ITALY) che i noli per i trasporti via mare di carichi break bulk non sarebbero scesi è così è stato. Lo stesso sostiene anche adesso: "I noli non scenderanno nel prossimo futuro. Non ci sono grandi nuove navi in arrivo nel settore break bulk". Bbc infatti si gode le 25 nuove costruzioni che ha ordinato e che entreranno in servizio nei prossimi anni.

A proposito della situazione del Mediterraneo (causa insicurezza del Mar Rosso e minori transiti via Suez) Fortuna ha sottolineato che al momento "le navi passano altrove" e ha confermato che "gli Epc stanno ordinando in altri mercati, molte aziende spostano la produzione in Golfo Persico. In Italia dobbiamo essere molto flessibili e adattarci alle nuove rotte". Un piccolo motivo però sorridere però c'è perché "sta crescendo il mercato intra-Mediterraneo e la rotta Med-North Continent (Nord Europa, *ndr*). Ragionare a 5 anni oggi è impossibile, bisogna essere veloci e flessibili nelle decisioni da prendere. In Mediterraneo dobbiamo tornare a essere più bravi degli altri". A proposito di un ritorno alla navigazione via Mar Rosso e Suez secondo Fortuna le navi heavy lift e break-bulk seguiranno quello che faranno le portacontainer.

Secondo Spaziani (Technip Energies), "per cercare di affrontare tutte le incertezze di mercato che ci sono state negli ultimi anni è necessario condividere informazioni e studiare il mercato (le rotte, le disponibilità delle navi, ecc.). Noi lo facciamo regolarmente. I costi e le complessità della logistica oggi incidono anche sugli acquisti e i time frame dei progetti si cerca di ridurli il più possibile per mitigare i rischi".

Marina Kuzina (Tecnimont) ha posto l'accento sulle "tempistiche dei transit time", definendole "di cruciale importanza; i tender non si vincono per i tempi ridotti ma con i servizi affidabili". Tecnimont cerca "trasparenza e partnership" da parte di spedizionieri e armatori, al punto che le "piacerebbe avere entrambe davanti quando si studiano insieme i nuovi progetti" ha aggiunto.

Lino Papetti (Saipem) ha evidenziato il concetto che "la logistica è diventata centrale, non viene acquisito un progetto in aree remote del mondo senza che prima sia stata valutata con attenzione anche la preparazione logistica (il Mozambico è stato un esempio)". Nell'occasione del convegno di Animp il rappresentante di Saipem ha chiesto agli armatori cosa facciano loro per andare incontro alle richieste stringenti degli Epc contractor: "E' evidente che gli spedizionieri si stiano assumendo spesso dei rischi che poi non riescono a sopportare". Dal dibattito è emerso infatti come

siano fra loro distanti le tre figure di spedizionieri, EPC contractor e armatori, ognuna alle prese con varie criticità da affrontare.

Roberto Benvenuti (Iscotrans) ha concordato con l'affermazione che la categoria degli spedizionieri funga effettivamente da cuscinetto "ma – ha puntualizzato – siamo anche un soggetto con le competenze per fornire soluzioni alternative. Diamo valore aggiunto, non siamo solo un cuscinetto. Cerchiamo di costruire insieme al cliente una catena logistica fino a quando il materiale non arriva a destinazione, cercando di prevedere i colli di bottiglia". Secondo Benvenuti "tornare a parlare dei contratti di trasporto marittimo per riequilibrare rischi e profitti potrebbe essere un punto di partenza per essere davvero partner all'interno della catena logistica".

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

SHIPPING ITALY E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI

Il project cargo boccia i porti italiani ma F.lli Cosulich prepara il debutto a Piombino





This entry was posted on Tuesday, December 9th, 2025 at 4:00 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.