

SIPOTRA

QUALE RIFORMA PER LA PORTUALITA' ITALIANA

10 NOVEMBRE 2023

**Oligopoli marittimi: effetti sulla competitività dei
porti e dei loro sistemi logistici**

Pietro Spirito

1. Verso la concentrazione proprietaria nell'industria della mobilità

In uno scenario del mercato dei trasporti caratterizzato da una elevata incertezza sulle prospettive, accanto ai fenomeni dominanti della modifica nelle coordinate della globalizzazione ed all'andamento calante della popolazione nelle economie ad industrializzazione matura, l'altro elemento che costituisce un fondamento di trasformazione tale da condizionare l'assetto del mercato è la concentrazione proprietaria dell'industria della mobilità, in particolare nel settore dell'economia marittima.

Questa tendenza incide in modo sostanziale nel contesto contemporaneo, per il contenuto crescente di connessioni che si è generato, a seguito della globalizzazione, nel tessuto produttivo ed organizzativo dell'economia contemporanea. La densità dei collegamenti presente nel valore aggiunto prodotto è cresciuta di peso, dentro una rete di rapporti che avvolge e permea tutto il mondo industriale. La mobilità è diventata il grimaldello che ha spezzato il vecchio modello di produzione. La logistica ne ha alterato le coordinate in modo radicale.

I collegamenti assicurati dalla mobilità determinano sempre di più la gerarchia tra le imprese e tra le nazioni. Per la manifattura, la logistica è diventata, assieme alle innovazioni tecnologiche, la leva principale delle trasformazioni nel modello organizzativo della produzione. E' in corso una riscrittura delle regole del gioco, che incide sui principali profili delle istituzioni e delle organizzazioni.

Si è aperta una fase costituente di quello che ho definito, in un mio recente libro, il nuovo capitalismo della mobilità (Spirito, 2022). Questa determinazione dei rapporti sociali all'interno delle nostre comunità sta generando un ritorno verso gli squilibri che avevano caratterizzato i momenti fondativi della economia delle ciminiere. Si sta chiudendo un cerchio: dai grandi monopoli marittimi di fine ottocento siamo passati ai grandi monopoli marittimi del nostro tempo.

Le radici di questa trasformazione sono state poste in realtà quando è partita la globalizzazione di fine Novecento: è cominciata una delocalizzazione industriale di proporzioni gigantesche, che ha determinato l'esplosione del trasporto marittimo, passato in trenta anni da 4 miliardi di tonnellate a 12 miliardi movimentate.

Le catene globali del valore hanno posto al centro della nuova stagione capitalistica il trasporto marittimo e la logistica. L'industria marittima, ed il trasporto di contenitori in particolare, hanno trasformato i rapporti di forza nella organizzazione del sistema economico internazionale.

Con il progresso della globalizzazione è cominciato un processo di concentrazione che ha riguardato in particolare i vettori marittimi del trasporto di contenitori: tale segmento di mercato, se rappresenta in volume il 16% del traffico globale, costituisce il 66% del valore commerciale.

Nel 2012 le prime dieci compagnie di navigazione concentravano il 62% del mercato complessivo dei container. Nel 2022 tale incidenza è arrivata all'84%. I primi quattro vettori commerciali controllano oggi più della metà del mercato dei contenitori,

mentre le tre grandi Alleanze - che si sono formate nella fase più recente, nel 2017 - superano la percentuale dell'80%.

Gli anni della pandemia hanno ulteriormente accentuato la verticalizzazione del mercato ed è scattata la tipica trappola che sta nella natura degli assetti oligopolistici: i noli si sono impennati in modo radicale. Tra gennaio del 2019 e dicembre del 2021 i prezzi dei noli del container sono aumentati del 447%. I prezzi sono stati coordinati tra le principali compagnie, organizzate già in cartello, per cui il mercato alla fine ha dovuto accettare questo drammatico aumento.

Di conseguenza i profitti dei vettori hanno registrato risultati stratosferici: sempre per le prime dieci compagnie i profitti sono stati pari nel 2021 a 216 miliardi di dollari, ed a 299 miliardi nell'anno successivo. L'industria manifatturiera non ha fiutato, e del resto non poteva fare nulla: le catene globali del valore erano completamente dipendenti dalla rete delle connessioni marittime mondiali.

Nella storia precedente il sistema manifatturiero non aveva mai consentito una crescita dei prezzi dei trasporti in questa dimensione. Incrementi di pochi punti percentuali determinavano nel passato radicali proteste che facevano rientrare immediatamente le ambizioni dei trasportatori. In Italia erano state organizzate anche alcune serrate delle fabbriche per poter far rientrare in breve tempo le pretese dell'autotrasporto, in quel caso dei bisarchisti per il trasporto delle automobili.

Una conseguenza, poco discussa e poco analizzata, è stata la crescita della inflazione derivante dall'incremento dei prezzi dei noli marittimi: secondo una analisi dell'Unctad, la crescita mondiale dei prezzi al consumo è dipesa, per l'1,5%, dalla radicale impennata dei noli dei contenitori, con effetti che poi si sono concatenati successivamente con la crisi della guerra russo ucraina, che ha inciso sui costi delle materie prime, e dell'energia in particolare.

L'oligopolio marittimo si è formato in modo conclamato prima, nel 2017, con la nascita delle Alleanze, che ha consentito di ottimizzare l'utilizzo delle flotte, per poi consolidarsi con il cartello sui prezzi, nonostante che l'affidabilità dei trasporti si sia intanto ridotta dal 78% del 2019 al 35,8% del 2021. Ad oggi le navi portacontainer giramondo viaggiano con un ritardo medio di 7 giorni.

I profitti generati grazie all'oligopolio marittimo dei container hanno dato vita ad una ondata di acquisizioni, determinando un cambio di fase dalla concentrazione verticale, che era già in corso, alla concentrazione orizzontale, soprattutto orientata verso il mondo della logistica, per costruire una catena del valore trasportistico, le cui conseguenze sul funzionamento dei mercati non sono state ancora sufficientemente analizzate.

Il secondo operatore marittimo mondiale nel settore dei contenitori, Maersk, oggi registra un fatturato di 15 miliardi di dollari nelle sole attività logistiche, rispetto ad un totale di fatturato del Gruppo pari ad 80 miliardi di dollari. La parabola della concentrazione verticale - che sta diventando anche concentrazione orizzontale - si è dunque realizzata. Ma quello che è accaduto sul fronte marittimo e portuale corrisponde ad una più generale tendenza che va compresa.

Questo profondo riassetto proprietario, che parte degli enormi profitti degli armatori nel settore del trasporto internazionale dei contenitori per traslare verso processi di

concentrazione nel settore dei trasporti e della logistica, sta modificando i modelli organizzativi dell'industria della mobilità, ma anche gli assetti competitivi del sistema manifatturiero ed i modelli di regolazione.

In questo grande gioco, i porti sono uno snodo dei cambiamenti in corso. Le grandi compagnie di navigazione progressivamente hanno accresciuto la loro presenza nella gestione dei terminali portuali e nella acquisizione di operatori specializzati nei servizi portuali, conducendo verso una integrazione ancora più spinta che garantisce un controllo delle operazioni marittime non solo a mare ma anche a terra.

Occorre tornare ai fondamentali per distinguere le componenti fondamentali che stanno alla base dei porti:

- il sedime degli scali;
- le concessioni per la gestione dei terminali;
- le essential facilities che devono garantire a tutti gli operatori condizioni paritarie nell'accesso ai porti.

Per evitare che la riorganizzazione oligopolistica generi barriere all'ingresso e sfruttamenti di posizioni dominanti, con un potere di mercato che poi danneggia l'economia nel suo insieme, il sedime dei porti deve restare un bene pubblico che non può essere affidato ai privati, perchè si tratta di un monopolio naturale, le concessioni per la gestione dei terminali devono essere assegnati con criteri competitivi, così come eguale caratteristica deve essere assicurata per l'esercizio delle essential facilities.

Come è accaduto per la liberalizzazione del trasporto aereo e del trasporto ferroviario, la separazione tra infrastruttura e servizi costituisce un pilastro che consente di governare la regolazione in modo pro-competitivo, evitando processi di agglomerazione proprietaria inevitabilmente destinati a determinare curvature monopolistiche con effetti distorcenti sul mercato della mobilità e della logistica, che sono diventati fattori strategici per la gerarchia tra Paesi ed industrie.

2. La concentrazione proprietaria nella industria logistica e la fase economica

La gerarchizzazione proprietaria della industria della mobilità si è determinata in uno scenario economico fortemente discontinuo. Si è ormai sostanzialmente chiusa una lunga stagione, iniziata negli anni Ottanta del secolo passato, ancorata ai valori del neoliberismo, caratterizzata da una fede cieca nel mercato e da un continuo discredito verso il funzionamento delle istituzioni pubbliche (Boitani, 2021).

Nei cicli sociali di lungo periodo si succedono stagioni nelle quali prevale la solidarietà e la retribuzione, a fasi nelle quali è l'individualismo ad essere dominante. "La storia dell'esperimento americano nel ventesimo secolo è quella di una lunga ascesa verso la solidarietà, seguita da una forte recessione verso un crescente individualismo. Da io a noi, e, di nuovo a io" (Putnam, p. 27, 2023).

Terminata la stagione keynesiana del secondo dopoguerra, il palcoscenico dei valori è radicalmente mutato. Nella fase pluridecennale del neoliberismo, a guidare l'interesse economico delle imprese deve essere, secondo il pensiero di Milton Friedman, esclusivamente l'interesse finanziario degli azionisti: tutto ciò che si frappone alla massimizzazione della utilità imprenditoriale deve essere spazzato via. Ogni interesse ed ogni attenzione estranea al perseguimento del profitto costituisce un pericoloso diversivo che deve essere eradicato.

Quella stagione di egemonia culturale del neoliberismo è entrata a sua volta in difficoltà, nel corso della molteplice serie di crisi che hanno segnato il mondo a partire dal 2007. Tuttavia, restiamo oggi in un territorio ancora indefinito: una fase si è chiusa ma non emerge ancora una riorganizzazione dei poteri tra Stato e mercato adeguata a definire la nascita di un nuovo ciclo di assetti nella configurazione delle attività economiche. Lo schema neoliberista ha attraversato una serie plurima di sussulti, che ne hanno messo a dura prova la caratteristica vincente, nata sostanzialmente dall'indebolimento delle ricette keynesiane e dai fallimenti dello Stato nella gestione dell'economia.

Non è emerso però ancora uno schema robusto di alternativa capace di chiudere definitivamente la stagione del neoliberismo: siamo ancora in uno stato di sospensione che deve lasciare spazio ad un nuovo modello dominante. In questo momento prevalgono nello scenario varianti dei precedenti assetti. “Una fase del capitalismo è relativamente stabile e duratura se dispone di una narrativa egemone in grado di rispondere ai problemi generati da una crisi sistemica e per i quali la narrativa precedente non riesce a proporre soluzioni efficaci” (Salvati, Dilmore, p. 14, 2021).

L'impresa si è intanto sostituita negli interstizi che si sono determinati tra la crisi del neoliberismo ed il ritorno del potere pubblico. Le grandi multinazionali hanno cominciato a perseguire non soltanto la logica del profitto di breve periodo, ma hanno abbracciato anche cause di interesse generale, sotto la veste della responsabilità sociale di impresa, ma in realtà anche per dimostrare la debolezza dei pubblici poteri e per depotenziare il ruolo della politica (Rhodes, 2023).

L'assolutizzazione della missione aziendale, che oggi include anche il perseguimento di battaglie valoriali, che dovrebbero essere invece nella sfera della decisione pubblica, rischia di diventare la prosecuzione del neoliberismo sotto forma di altra ideologia: “Quando la nostra stessa moralità viene imbrigliata e sfruttata come risorsa aziendale, dietro c'è sempre all'opera l'interesse privato delle imprese” (Rhodes, p. 18, 2023).

Già negli anni Cinquanta si discuteva della responsabilità sociale di impresa, vale a dire la necessità che le aziende prendessero in considerazione le ricadute delle proprie azioni su tutti gli *stakeholders*, mettendo in atto quegli interventi necessari per correggere un indirizzo mirato esclusivamente alla massimizzazione del profitto senza considerare gli impatti sulla comunità. Eravamo in una stagione, il secondo dopoguerra, nella quale la ricerca di un equilibrio per contemperare gli interessi era parte fondativa della ricostruzione post-bellica.

Gradualmente l'ideologia della responsabilità sociale ha mutato segno, per diventare strategie di marketing sociale e politico, meccanismo per consolidare il posizionamento dell'impresa, piuttosto che reale attenzione ai bisogni ed agli interessi delle comunità che incrociano i propri destini con le aziende.

I poteri riemergenti delle multinazionali in formato contemporaneo alzano il tiro e non si limitano solo al controllo della sfera economica, ma ambiscono a trasformare le regole di ingaggio delle istituzioni e della politica. Peter Thiel, fondatore di PayPal ed azionista di Facebook, giunge ad affermare: “Non credo più che libertà e democrazia siano compatibili, Il compito importante dei libertarians è trovare una via di fuga dalla politica e da tutte le sue forme”.

Il leader ungherese Viktor Orban, al confronto, resta ancora nel recinto della ortodossia, pur propugnando il concetto della democrazia illiberale, che rappresenta in qualche modo la istituzionalizzazione del pensiero di Thiel. Il capitalismo contemporaneo si impegna per forgiare le istituzioni (Slobodian, 2023).

C'è poi l'altra faccia della medaglia, vale a dire un ritorno prepotente della statalizzazione economica, dopo che il crollo del comunismo ad Est e le privatizzazioni ad Ovest avevano inferto un duro colpo a questo modello. Mentre le multinazionali continuavano a rafforzare la loro presa egemonica sui mercati, su scala internazionale, un altro soggetto tornava al centro della scena, dopo essere stato messo all'angolo dall'ideologia neoliberista.

L'arretramento della mano pubblica che si era determinato con le privatizzazioni ha cominciato ad essere messo in discussione. “La quota tra le prime cinquecento imprese del mondo delle società a controllo o a partecipazione significativa dello Stato è raddoppiata negli ultimi anni e si aggira attorno al 20%” (Florio, p. 74, 2021). Il neocapitalismo cinese in salsa autoritaria ha contribuito in modo consistente a questa ripresa di statalizzazione dell'economia, che poi si è tornata a diffondere anche nei Paesi del capitalismo tradizionale durante gli anni delle crisi da pandemia e guerra. Insomma una risacca dal privato al pubblico si sta manifestando dopo la prevalenza dominante delle privatizzazioni.

Le multinazionali a guida statale non si sono comportate in modo differente dai gemelli privati, dal punto di vista delle strategie e delle tecniche gestionali. Hanno lavorato per restringere gli spazi di concorrenza, per aumentare i profitti, per utilizzare il vestito della responsabilità sociale quale grimaldello per rafforzare il proprio potere.

Si è dunque saldato un modello aziendale formato da grande proprietà privata e pubblica per dare vita alla stagione del neo-multinazionalismo, ancora in corso: la differenza rispetto al neoliberismo consiste nella strumentalizzazione dei pubblici poteri al fine di restringerne l'operatività, piuttosto che nell'obiettivo di “affamare la Bestia”, restringendo la sfera di azione delle istituzioni.

Restano però anche i residui di una stagione di lungo periodo caratterizzata dal dominio dell'individualismo proprietario mentre, nel vuoto di una ristrutturazione dei poteri le forze dominanti del capitalismo della globalizzazione hanno preso ulteriormente il sopravvento le multinazionali, consolidando il potere di mercato in forme caratterizzate dagli oligopoli e dalla concentrazione.

In qualche modo possiamo considerare questa forma di mercato come l'evoluzione astuta della ideologia neoliberista: facendosi Stato, le grandi imprese governano anche i momenti di difficoltà e di crisi, attingendo dal patrimonio delle risorse pubbliche, per indirizzarle laddove è più conveniente per le loro strategie.

Le multinazionali, che erano scomparse per qualche decennio dalla mappa della egemonia industriale e segnavano il passo, sono tornate ad occupare la scena in modo prepotente. “Le multinazionali sono diventate talmente potenti da essere descritte come capaci di raggiungere livelli di sovranità tradizionalmente riservati agli Stati nazionali” (Rhodes, p. 104, 2023).

Il perseguimento di finalità sociali da parte delle aziende viene veicolato come risposta necessaria ad una domanda che viene dalla società. Larry Fink, amministratore delegato del Fondo BlackRock, nella lettera agli azionisti del 2019, ha scritto: “Spaventata dai cambiamenti economici sostanziali e dall'incapacità del governo di fornire soluzioni durature, la società si rivolge sempre più alle aziende, sia pubbliche che private, per trovare soluzione alle questioni sociali ed economiche più urgenti”.

Insomma, non sono le aziende a volersi occupare della politica, ma è la pubblica opinione che ne reclama l'intervento. Dice ancora Fink: “La società esige che le imprese, sia pubbliche che private, abbiano uno scopo sociale”. Questo espediente retorico viene poi strumentalizzato dagli operatori economici per rafforzare il proprio potere di mercato, e per rendere subalterne le istituzioni rispetto alle convenienze degli interessi aziendali.

Questo prepotente ritorno al centro della scena, non solo economica ma anche sociale, si misura per la capacità di governo che le multinazionali assumono nell'ambito delle catene del valore, ed anche mediante i tradizionali algoritmi delle performances capitalistiche. “Alphabet, Meta e Microsoft tra gennaio e giugno di quest'anno (2023 ndr) nel loro insieme, hanno fatto registrare 106 miliardi di profitti, ossia nove miliardi di dollari in più rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, e al contempo le quotazioni di borsa di questi tre gruppi stanno rapidamente raggiungendo i livelli massimi del 2021, mentre il loro fatturato da diversi anni sta crescendo a un tasso del 16% che non ha precedenti nella storia delle multinazionali statunitensi” (Esposito, 2023).

Nei passati decenni, a partire dagli anni Ottanta del secolo passato, l'economia si era ormai strutturata secondo le coordinate dello schema liberista. I poteri economici del mercato si sono fortemente accentrati, ed i poteri pubblici non riescono ancora a contrastare l'accentramento delle ricchezze digitali, industriali e logistiche che si sono intanto consolidate durante lunghi decenni.

Durante i recenti decenni della globalizzazione si sono consolidate reti internazionali di imprese multinazionali che hanno radicato il proprio potere di mercato nei paesi di nuova industrializzazione, per poi rovesciare la capacità di influenza sull'intero sistema delle relazioni economiche.

Ora è in corso un processo di accumulazione anche del potere politico da parte delle multinazionali, condotto non perché pensano ad un capitalismo *woke* (responsabile), ma perché intendono utilizzare tale strumento per condizionare rafforzare il loro

potere economico. Viene messo definitivamente alle spalle il pensiero di Milton Friedman, che considerava il profitto l'unica stella polare del sistema economico. Per raggiungere lo stesso obiettivo, il neo-multinazionalismo si traveste da soggetto che cura gli interessi generali.

Al neoliberalismo, nel vuoto di uno schema alternativo che stante ad emergere, si sta sostituendo un neo-multinazionalismo molto più subdolo e pericoloso, in quanto non sbandiera una prospettiva ideologica ma applica un feroce pragmatismo che non intende più restringere la sfera di azione del potere statale e delle istituzioni, quanto piuttosto manovrarlo a proprio vantaggio. La diseguaglianza, già promossa dalla cultura neoliberista, viene, applicando questo schema, ulteriormente valorizzata, in quanto non si applica più solo ai redditi individuali ma anche alle forme di impresa ed alla organizzazione sociale.

La concentrazione della ricchezza ha raggiunto dimensioni davvero colossali. Nell'ultimo trentennio solo negli Stati Uniti l'1% che si trova in cima alla piramide è diventato più ricco di 21.000 miliardi di dollari mentre il 50% più in basso è diventato più povero di 900 miliardi, e il ceto medio è rimasto fermo (Ross, p. 25).

Siamo entrati nell'era della autocrazia delle multinazionali.

Alla fine degli anni sessanta del secolo passato erano circa 7.000 le multinazionali operative nel mondo. Questo dato passò a 37.000 nei primi anni Novanta. Nel 2008, secondo l'ultimo conteggio delle Nazioni Unite, il numero era arrivato a 82.000, ed oggi probabilmente questo dato è raddoppiato nel frattempo.

In quasi tutti i settori della vita economica i poteri aziendali si concentrano per dare vita a reti conglomerate che governano su scala globale. Gli effetti sono visibili perché gli oligopoli determinano ricadute sulla struttura dei prezzi, sul livello di evasione e di elusione fiscale, sulla restrizione tendenziale della libertà economica attraverso la progressiva riduzione degli spazi competitivi.

La concentrazione proprietaria avviene anche in settori delicati come la sanità e la medicina, persino in segmenti che sono strettamente connessi al mantenimento in vita delle persone. Le maggiori aziende mondiali sono diventate più grandi, più concentrate e più votate al profitto, mentre i governi e gli individui hanno visto evaporare il proprio potere.

Nel 2019 le 500 più grandi imprese degli Stati Uniti generavano un aggregato di 14.200 miliardi di ricavi, di cui circa la metà arrivava dalle 50 più grandi del paese. Quell'anno il prodotto interno lordo degli Stati Uniti è stato di 21.700 miliardi di dollari: le 500 più grandi imprese della nazione equivalevano a due terzi dell'output economico totale.

Quando uscì per la prima volta la classifica "Fortune 500", nel 1955, le 50 imprese più grandi generavano meno del 16% dell'output economico nazionale. Mai dai tempi della Grande depressione così poche aziende hanno controllato tanta ricchezza negli Stati Uniti (Ross, p. 41, 2022).

L'ascesa del capitalismo degli azionisti ha stimolato le imprese a crescere sempre di più. E, rafforzando il proprio predominio, le grandi aziende possono rendere quasi impossibile la concorrenza di altre imprese. La concentrazione industriale si è diffusa

a macchia d'olio sino a caratterizzare la forma e la sostanza di molti mercati su scala internazionale.

Il mantra della competizione, precedentemente considerato come uno dei pilastri fondamentali del capitalismo, è stato messo nel congelatore, per lasciare spazio alla riconfigurazione dei mercati dentro una gabbia stretta di controllo proprietario da parte di pochi. Il resto delle imprese diventa servo della gleba, sottoposto al rigido controllo dei padroni delle ferriere.

Tra il 1997 ed il 2014 tre quarti delle industrie statunitensi diventavano sempre più concentrate e le maggiori aziende quasi in tutti i settori aumentavano le proprie quote di mercato. Ci sono state 66.847 fusioni e acquisizioni negli USA tra il 1970 ed il 1989, una media di 3.342 all'anno. Tra il 2000 ed il 2019 il numero è salito a 239.895, circa tre volte e mezza in più all'anno. Nel 2019, il totale di queste acquisizioni ha toccato i 1.900 miliardi di dollari.

Negli Stati Uniti il primo 1% possiede 15.860 miliardi di azioni, mentre il 50% in basso solo 160 milioni. "Un gruppo demografico che è un'infima parte di un altro possiede 87 volte quote del mercato azionario dell'altro" (Ross, p. 50, 2022). La ricchezza si è concentrata, ed anche la proprietà del capitalismo ha seguito la stessa traiettoria.

Il capitalismo anglosassone a proprietà diffusa (public company) ha lasciato spazio ai nuovi tycoon delle multinazionali tecnologiche, che non a caso sono conosciute con il nome dei fondatori, così come accadeva al tempo del capitalismo delle aziende ferroviarie e delle ciminiere. Questa mutazione non è irrilevante nella geografia del potere economico, così come comincia ad essere incidente anche nella geografia del potere politico, al punto che alcuni di questi miliardari sono scesi in campo direttamente nell'agone del confronto democratico.

I profitti delle imprese hanno seguito percorsi di finanziarizzazione, e risorse minori sono state dedicate agli investimenti per l'ammodernamento e l'allargamento della base produttiva. Le aziende di S&P 500 hanno investito 4.300 miliardi nei buyback azionari nell'ultimo decennio, cioè oltre la metà dei ricavi netti, con un altro 39% (3.300 miliardi) che andava in dividendi per gli azionisti.

3. La piramide della mobilità

La gerarchizzazione dell'economia di mercato si è riflessa profondamente nella costruzione di un capitalismo fortemente piramidale nel settore della mobilità e della logistica. Nel trasporto aereo, nella logistica e nel trasporto marittimo, in particolare, si sono determinate aggregazioni industriali sempre più dense, tali da assumere una struttura di mercato di natura oligopolistica.

Le infrastrutture, anche quando sono restate sotto il controllo pubblico, come è il caso dei porti per la buona parte, sono state schiacciate da questa rivoluzione nell'accentramento dei servizi di mobilità, perdendo capacità negoziale nei confronti dei colossi che intanto si erano formati.

Quello che rileva è l'influenza che questa riorganizzazione del sistema industriale della mobilità e della logistica ha già determinato, e determinerà, sul funzionamento del tessuto economico e sociale complessivo. La mobilità, è bene sottolinearlo ancora, è stata madre della globalizzazione, consentendo, con prezzi competitivi e collegamenti densi sulle lunghe distanze, il decentramento produttivo e la nascita delle catene globali del valore.

Il gioco è stato spezzato dalla mossa del cavallo che hanno operato le grandi compagnie armatoriali che operano nel settore del trasporto dei container su scala internazionale: quando ormai era solido il riposizionamento delle fabbriche nei paesi di nuova industrializzazione. A quel punto, in occasione della pandemia, quando non era possibile assumere alcuna risposta, nemmeno difensiva, sul piatto i grandi armatori hanno calato la ossa di uno stratosferico aumento dei noli, potendo contare sul cartello che intanto si era formato sul versante della offerta, e sulle debolezze decisionali sul versante della domanda.

Le aggregazioni e le concentrazioni che si sono determinate stanno trasformando il modello di business, il potere di mercato, la struttura dei prezzi, la gerarchia stessa dei rapporti tra nazioni e sistemi economici. Quali saranno le ricadute nel medio termine di questo processo di trasformazione non è facile ora dire. Comincia ad intravedersi un arretramento della globalizzazione secondo il modello dei decenni precedenti: saranno diverse le traiettoria della internazionalizzazione. Le catene del valore si accorciano, privilegiano i circuiti della regionalizzazione tra blocchi produttivi, favorendo anche il *reshoring* delle fabbriche strategiche.

Gli operatori logistici hanno cominciato i loro processi di aggregazione già negli ultimi decenni del ventesimo secolo, quando alcune funzioni industriali sono state esternalizzate verso fornitori specializzati per generare economie di costo e per focalizzare le fabbriche sulle funzioni di produzione.

Partendo proprio da questa riorganizzazione del capitalismo industriale, gli operatori logistici hanno progressivamente assunto il loro ruolo non solo di struttura distributiva dell'industria ma anche di presidio commerciale di primo livello per raggiungere nuovi mercati e per contribuire alla diffusione della cultura della globalizzazione.

Nel trasporto espresso i primi quattro player governano in Italia il 70% di un mercato che è cresciuto nel 2020 del 12,4% rispetto all'anno precedente, raggiungendo un fatturato di 6,6 miliardi di euro. Nel 2021 si è registrata una ulteriore crescita dell'8,3%. Il mercato degli acquisti online è risultato pari ad oltre i 30 miliardi nel 2021, con un balzo del 18% rispetto all'anno precedente.

Quattro linee aeree, American, Delta, Southwest e United, controllano oggi la stragrande maggioranza dei voli interni negli Stati Uniti. Questo accentramento ha ridotto i servizi e aumentato il costo dei biglietti nelle città medie e piccole e creato monopoli di fatto negli *hub*, dove domina una sola linea (Ross, p. 42, 2022).

Le linee aeree americane hanno beneficiato nel 2020 di enormi salvataggi pubblici nonostante avessero avuto un cash flow di oltre 49 miliardi di dollari nel precedente decennio. Non potevano attingere a quei 49 miliardi una volta finite nei guai non

perché avessero investito in nuovi velivoli, migliori servizi o salari per i dipendenti. No: avevano speso 47 dei 49 miliardi in buyback azionari.

Questo drenaggio della liquidità aziendale dovuta agli utili degli anni precedenti sostanzialmente per effettuare operazioni finanziarie, oppure per remunerare gli azionisti, ha determinato la necessità di ricorrere al salvataggio pubblico di ultima istanza durante la crisi pandemica.

Recentemente è diventata di dominio pubblico la proposta di MSC e Lufthansa di acquisire la maggioranza delle azioni di ITA Airways, la società erede della travagliata compagnia di bandiera Alitalia. Questa proposta è stata contrastata successivamente, e con maggiore successo, dal Fondo di investimento Certares, alleato con altre due compagnie e aeree (Air France e KLM). Due grandi cordate multinazionali del trasporto marittimo ed aereo decidono dunque di allearsi e confrontarsi per una operazione intersettoriale nel sistema dei trasporti.

MSC, divenuta da pochi mesi la prima compagnia armatoriale al mondo nel trasporto dei container, è un gruppo che fattura circa 30 miliardi di dollari all'anno con oltre 180mila dipendenti: è presente in tutti i segmenti delle attività marittime e portuali, con filiali in 155 Paesi e 520 porti che compongono la rete delle sue connessioni; di recente il gruppo di Gianluigi Aponte ha cominciato ad operare anche nel settore del trasporto ferroviario delle merci con Medway e nella logistica con Medlog. Grazie ai profitti ottenuti nella movimentazione dei contenitori, MSC si sta proponendo come operatore globale della mobilità.

Dopo la crescita della dimensione e della quota di mercato nelle attività armatoriali, il secondo obiettivo delle multinazionali del mare, e di MCS in particolare, riguarda il consolidamento della presenza nella gestione dei terminali portuali, per cominciare a consolidare un anello strategico della catena del trasporto, dal mare verso la terra.

Recentemente, Msc ha puntato a diventare il secondo azionista della società terminalistica Hhla (che opera anche in Italia, a Trieste).

La città di Amburgo (che detiene oggi il 69% delle quote di Hamburger hafen und logistik aktiengesellschaft) e Mediterranean shipping company (che fa capo alla famiglia Aponte) hanno stipulato un memorandum d'intesa vincolante per una partnership strategica riguardante, appunto, Hhla.

Msc intende acquisire anche tutte le azioni flottanti, di classe A, di Hhla, e annuncia l'intenzione di lanciare un'offerta pubblica di acquisto volontaria a 16,75 euro per azione A (premio del 57% rispetto al prezzo medio ponderato per il volume a 30 giorni). L'offerta valuta l'intero capitale azionario di Hhla 1,7 miliardi di euro.

Hhla sarà, poi, gestita come joint venture strategica, con la città di Amburgo che deterrà una partecipazione del 50,1% e Msc che, alla fine, potrebbe detenere una partecipazione fino al 49,9%. Nel corso della partnership, Msc si impegna ad aumentare il volume dei container movimentati nei terminali Hhla di Amburgo, a partire dal 2025 e a raggiungere 1 milione di teu (contenitori da 20 piedi) l'anno, dal 2031 in poi.

Lufthansa è la terza compagnia aerea al mondo, con una flotta di 340 aerei e circa 117mila dipendenti nel mondo. Assieme ad Air France, la compagnia aerea tedesca aveva provato nel passato, anche di recente, ad acquisire Alitalia per ampliare la

quota di mercato. La pandemia ha profondamente inciso sulle performance del settore aereo: il fatturato di Lufthansa, pari a 36,4 miliardi di euro nel 2019, oggi viaggia attorno ai 14 miliardi nel 2021.

Alla fine il Fondo Certares ha presentato una offerta che in un primo tempo è risultata più convincente per l'azionista pubblico, in quanto ha puntato su una *governance* più condivisa e su un profilo occupazionale meno aggressivo in termini di ristrutturazione.

La scommessa della proposta di acquisizione avanzata da MSC e Lufthansa metteva invece in campo sinergie tra settori complementari della mobilità: pensiamo all'incrocio possibile tra attività crocieristica e voli intercontinentali. Poi Lufthansa ha proseguito nel percorso di acquisizione da sola, anche se ancora oggi una presenza qualificata nell'azionariato di Msc non può essere esclusa, anche per le volontà espresse dal governo italiano in tal senso.

La compagnia ginevrina, che è intanto diventata il più grande armatore al mondo nel settore dei container, prosegue nella strategia di acquisizioni per consolidare la sua posizione di player centrale attraverso concentrazione orizzontale nel settore dei trasporti: lo ha fatto recentemente diventando il principale azionista di Italo, il secondo vettore ferroviario nel sistema italiano di alta velocità.

L'attivismo nelle acquisizioni da parte di MSC non si è limitato solo alla mossa nel settore del trasporto aereo. Nella logistica il gruppo ginevrino ha acquisito a fine marzo del 2022, per un corrispettivo di 6,4 miliardi di euro, il Gruppo Bollorè Afric Logistics, un operatore con una presenza strategica molto robusta nel continente africano, con un fatturato pari nel 2020 a 2,1 miliardi di euro, 20.800 dipendenti, un presidio operativo in 42 porti, 16 terminal container, 7 terminal ro-ro, tre concessioni ferroviarie, magazzini, inland terminal.

Inoltre, MSC ha consolidato la sua presenza nel segmento delle autostrade del mare con l'acquisizione del 25% (poi più recentemente diventato del 49%) della società Moby, in una fase molto critica per questa impresa che ha ereditato la storia del concordato Tirrenia. L'operazione è stata realizzata a pochi giorni dalla scadenza dell'accordo necessario con i creditori esposti con la compagnia. Tra i creditori figura anche lo Stato, che deve incassare ancora 180 milioni di euro, il prezzo non pagato dalla privatizzazione di Tirrenia. MSC si trova ora ad operare nel settore delle autostrade del mare con la controllata GNV e con la partecipata Moby.

Oltre ad aver fondato una compagnia ferroviaria, Medlog, il gruppo ginevrino sta dispiegando una strategia di cooperazione e competizione, anche attraverso le acquisizioni, nel settore ferroviario. Con Mercitalia, la società di Ferrovie dello Stato ha sottoscritto un protocollo di intesa.

Ferrovie dello Stato e il gruppo Mediterranean Shipping Company (Msc) starebbero studiando un'alleanza azionaria nel trasporto ferroviario. Il colosso marittimo controllato da Gianluigi Aponte è in trattativa per rilevare una partecipazione fino al 49% di Tx Logistik, azienda di logistica ferroviaria tedesca attualmente controllata al 100% da Fs attraverso Mercitalia. Le due aziende, sempre secondo il Corriere, hanno preferito non commentare la notizia.

Il negoziato rientra nel protocollo d'intesa firmato a settembre del 2022 da Fs e Msc e volto a sviluppare l'intermodalità, ossia il passaggio delle merci da nave a rotaia e viceversa. Quel memorandum impegnava i due gruppi a esplorare possibili collaborazioni per rafforzare la catena logistica italiana ed europea.

Fondata nel 1999, Tx Logistik ha sede in Germania ed è attiva in altri sette Paesi dell'Europa centro-settentrionale: Francia, Danimarca, Svezia, Norvegia, Austria, Olanda e Svizzera. Effettua oltre 20.000 treni all'anno, principalmente sull'asse nord-sud, con un fatturato di circa 250 milioni di euro. Consentirebbe a Msc, che opera attraverso Medtrain e Medlog, di mettere piede in mercati dove ancora non è leader, proseguendo la strategia di crescita avviata negli ultimi anni.

L'impresa ferroviaria spagnola Renfe, fino ad oggi interamente in mano pubblica, ha scelto Msc come socio per il rilancio della controllata Renfe Mercancías, braccio operativo dedicato al trasporto merci: verrà trasferito al gruppo della famiglia Aponte almeno il 50% del capitale e il controllo della gestione.

Con questa operazione l'operatore ferroviario spagnolo cede la maggioranza di un'attività che negli ultimi anni aveva accumulato perdite ed era arrivata al limite della sostenibilità dal punto di vista finanziario (38 milioni di perdita nel 2022 che si aggiungono a un rosso di 64 milioni nel 2021 solo per citare gli ultimi due esercizi). Per Msc si tratta di un altro significativo passo in avanti nella strategia di trasformare la più grande compagnia di navigazione al mondo nel trasporto container in un operatore logistico sempre più integrato verticalmente e con una posizione sempre più rilevante nel business del trasporto merci su ferro.

L'importo finanziario della operazione non è stato reso noto ma fonti vicine a Renfe valutano in meno di 200 milioni di euro. Si tratterà di capire come sarà strutturata la nuova Renfe Mercancías. Attualmente le opzioni sul tavolo sembrano essere quella della creazione di una joint venture o il trasferimento degli asset di Renfe Mercancías a Medlog. In ogni caso la società pubblica cesserà di avere il controllo e passerà il testimone al nuovo azionista.

Renfe manterrà il controllo sul traffico militare e su attività che riguardano la sicurezza nazionale, anche se questa operazione significa a tutti gli effetti una privatizzazione della società che dal 2015 compete nel libero mercato a seguito della liberalizzazione del settore.

Il processo di scelta del nuovo partner da parte di Renfe è durata un anno. Nelle prime fasi la società ha ricevuto fino a trenta manifestazioni d'interesse, anche se poi la lista si è ridotta a soli tre candidati: Msc, la compagnia francese Cma Cgm e la danese Maersk. Non è certo un caso che nella short list dei potenziali acquirenti siano state selezionate tre delle grandi compagnie marittime operanti nel settore dei contenitori. Renfe Mercancías è il primo operatore di trasporto merci sui binari spagnoli, davanti a Captrain (SnCF), Continental Rail e Transfesa.

Le mosse strategiche compiute da MSC corrispondono ad una visione più generale tendente a gestire in modo integrato i diversi vettori di trasporto marittimo, ferroviario ed aereo, entrando anche nel controllo di attività logistiche. Il gruppo ginevrino non è il solo grande operatore di armamento che si sta muovendo in questa direzione.

Maersk, il più diretto concorrente di MSC nel settore dei contenitori, ha acquisito, con un investimento di 644 milioni di euro, la compagnia aerea Senator International, che opera 19 voli settimanali nel settore cargo. E' stato poi costituito Maersk Air Cargo, scegliendo il secondo aeroporto danese, Billund, come il proprio hub per avviare le operazioni. La nuova società ha acquisito la compagnia Star Air, La piena operatività è cominciata nella seconda metà del 2022, con l'obiettivo di far convergere almeno un terzo del traffico aereo merci nel perimetro della propria offerta.

Evergreen Marine Corporation settima azienda al mondo nel settore dei contenitori con base a Taiwan, sta entrando nel settore aereo, acquisendo a sua volta EVA, compagnia aerea operativa sia nel settore delle merci sia in quello dei passeggeri, mentre la società marittima francese CGA-CGM possiede già una sua flotta di 9 aerei Airbus, ai quali si aggiungeranno due Boeing B777.

Prosegue dunque l'onda lunga delle concentrazioni nel settore marittimo, senza che le autorità di regolazione alzino neanche le sopracciglia. Gli enormi profitti delle grandi compagnie armatoriali nel settore del trasporto internazionale di contenitori hanno fornito i mezzi finanziari per riscrivere completamente la governance del settore.

Non è bastata solo la concentrazione armatoriale, con il potere di mercato nelle mani delle principali compagnie. Si è passati poi al controllo delle banchine portuali ed all'ingresso in settori complementari del trasporto: dal trasporto su gomma, al trasporto aereo, al settore ferroviario, alla logistica.

Poi si è aperto un altro fronte, se possibile ancora più delicato per quanto riguarda i profili della concorrenza. Settori che, per utilizzare il linguaggio comunitario esano *essential facilities*, vale a dire servizi di interesse generale, stanno diventando oggetto del processo di formazione di oligopoli integrati verticalmente ed orizzontalmente. Si tratta di quella trasformazione verso quello che ho definito in un mio recente libro il capitalismo della mobilità, destinato ad influenzare l'evoluzione dell'economia internazionale nel suo insieme.

Recentemente, ancora una volta, Mediterranean Shipping Company è entrata con una quota rilevante in Boluda Towage. Boluda Towage, il più grande gruppo di rimorchio portuale europeo con una flotta di circa 400 unità e sede a Valencia. L'ingresso di Msc in Boluda avviene tramite la controllata MedTug con una quota di circa il 15 per cento.

Sembra che si tratti più di un'alleanza che di un'operazione di controllo, del valore (non ufficiale però) di circa 1,5 miliardi di euro, andando a creare il più grande gruppo di rimorchio portuale al mondo con una flotta di circa 600 unità, superando la danese Svitser appartenente al gruppo Maersk, che ne conta circa 440. La nuova alleanza vedrà assieme il primo gruppo rimorchiatore portuale europeo ed il colosso armatoriale Msc, che a ottobre scorso ha acquisito Rimorchiatori Mediterranei, dalla genovese Rimorchiatori Riuniti, per circa un miliardo di euro e 170 mezzi.

Entrando nel dettaglio dell'operazione, Boluda Towage Holding, società nata a novembre scorso con questa finalità, ha ceduto a dicembre scorso il 7,2 per cento della sua quota a SAS Shipping Agencies di Msc. La holding contiene le società di

rimorchio Boluda World Tug's, Tug's Services Panama, Remalcadores y Lanchas (attiva in Uruguay) e Remolcadores y Barcazas del Caribe, presente nei porti della Repubblica Dominicana.

Infine, MedTug ha ceduto i suoi rimorchiatori e parte dei suoi crediti a Boluda Towage per un valore complessivo di 240 milioni. In questo modo Msc è entrata con una quota del 15,6 per cento in Boluda Towage Holding. L'operazione potrebbe anche non finire qui: nel caso in cui Rimorchiatori Mediterranei confluisse in Boluda Towage Holding la quota di partecipazione del gruppo fondato da Gianluigi Aponte nella società spagnola salirebbe ancora.

In sintesi, dovremo fare i conti nei prossimi anni con un incrocio proprietario e gestionale tra trasporto marittimo, trasporto ferroviario e trasporto aereo, condito anche dalle attività logistiche, che solo sino a qualche anno fa sarebbe stato considerato del tutto innaturale e contraddittorio. Gli utili che sono stati generati dal trasporto contenitori durante la pandemia sono stati reinvestiti innanzitutto nelle compagnie aeree, che proprio nella pandemia hanno conosciuto un crollo del fatturato particolarmente rilevante. Ovviamente era il momento giusto per fare acquisizioni a prezzi interessanti.

Porti ed aeroporti, con ogni probabilità saranno infrastrutture destinate a dialogare maggiormente rispetto alla storia che sino ad oggi si è determinata. Ed anche i mercati del trasporto merci e del trasporto passeggeri conosceranno traiettorie evolutive che saranno con ogni probabilità più interconnesse.

4. La concentrazione nell'economia marittima e le politiche di regolazione

Dal dominio delle multinazionali industriali e tecnologiche si sta insomma passando all'era dei poteri oligarchici e concentrati nel settore dei trasporti (Spirito, 2022). Il potere di mercato delle multinazionali del mare, soprattutto nel segmento dei contenitori, si sta allagando attraverso acquisizioni, alla logistica portuale e terrestre, con conseguenze rilevanti dal punto di vista della organizzazione del mercato della mobilità, oltre che anche delle tensioni inflazionistiche che si stanno manifestando in modo repentino anche per effetti delle dinamiche sui prezzi del trasporto.

Nel settore armatoriale italiano il 2,2% delle aziende occupa l'80.4% degli addetti. Pochi operatori governano l'offerta, e questo fenomeno si è determinato nel corso dei decenni recenti. In un Paese come l'Italia, caratterizzato dal dominio delle piccole e medie aziende, l'economia del mare ha assunto le caratteristiche di un grado di concentrazione elevato, che poi ha consentito non solo di consolidare la posizione dominante sul core business ma anche poi di allargare la catena del valore verso il sistema del trasporto terrestre, trasformando profondamente le caratteristiche della industria logistica.

“La concentrazione verticale nell'industria del container marittimo pone nuove sfide per la regolamentazione della concorrenza. Le compagnie armatoriali possono

utilizzare le eccezioni di cui godono rispetto alle regole della concorrenza in diversi ordinamenti e la liquidità che generano per acquisire vantaggi competitivi in mercati dove competono direttamente con gli operatori del trasporto merci, gestori di banchine portuali o operatori logistici che non dispongono di queste stesse regole di eccezione” (ITF, p. 7, 2022).

I profitti che si sono generati in modo così massiccio nell’industria del settore dei contenitori inducono inevitabilmente ad una serie di considerazioni sulle azioni di politica industriale che devono essere messe in campo per riequilibrare l’assetto del mercato. “Le compagnie marittime dei contenitori hanno registrato eccezionali performance di profitto nel 2020 e nel 2021. Le dieci più grandi compagnie hanno raggiunto un profitti di 17 miliardi di dollari nel 2020 e di 160 miliardi di dollari nel 2021. Sin dalla prima trimestrale del 2020 i margini di profitto operativo hanno raggiunto livelli mai osservati precedentemente” (ITF, p. 42, 2022).

Una delle strade consiste nella diversa ripartizione dei costi di investimento delle infrastrutture portuali, che oggi sono quasi esclusivamente nella sfera della finanza pubblica. “Il grado di copertura dei costi dell’infrastruttura marittima pubblica è molto basso. Nella Unione Europea, i vettori contribuiscono solo per il 4% ai costi di finanziamento e mantenimento delle infrastrutture nei porti e nei canali inter-oceanici. Generalmente, i vettori marittimi pagano solo una frazione di questi costi, meno rispetto agli altri modi di trasporto. I porti causano anche considerevoli costi esterni, per effetto dell’inquinamento generato dalle navi. Per risultati più efficienti di politica pubblica, i governi dovrebbero recuperare una quota più ampia dei costi di infrastruttura mediante corrispettivi delle concessioni ed altri introiti” (ITF, p. 9, 2022).

L’assetto del mercato logistico nel trasporto dei contenitori non si è modificato solo per effetto di un drammatico aumento dei prezzi e di una crescita vorticoso dei profitti delle compagnie. Non si è solo determinato un verticale peggioramento nella qualità e nella affidabilità dei collegamenti.

Si è generata soprattutto una rarefazione della rete delle connessioni globali, che ha modificato anche i rapporti relativi tra le diverse aree geografiche e tra le diverse nazioni. L’Italia è tra i Paesi che pagano il prezzo più alto da questo punto di vista. Una rarefazione dei servizi e minori collegamenti diretti si traducono in ulteriori costi logistici ed in un peggioramento invisibilmente silenzioso della competitività.

Le compagnie armatoriali, attraverso le alleanze che hanno operato razionalizzazioni nelle rotte e negli orari, hanno ridotto l’offerta del 12%: questo elemento si è tradotto inevitabilmente in una pressione sui costi del trasporto, quando la domanda è ripartita a valle della seconda ondata pandemica.

Invece di far funzionare le regole della concorrenza, il trasporto marittimo dei contenitori si è organizzato secondo i meccanismi di funzionamento propri di un cartello, capace di razionalizzare la struttura dei costi di produzione e di scremare il mercato cogliendo l’obiettivo della massimizzazione del profitto. I prezzi sono aumentati, la qualità è diminuita e le connessioni si sono ridotte. Tutti i vantaggi sono andati ai produttori, a danno dei consumatori e del mercato.

“Le linee dirette di connessione marittima sono fortemente diminuite in America Latina , dove 35 Paesi hanno subito un calo delle connessioni dirette), in Europa (con riduzioni in 26 paesi) e nell’Africa sub-sahariana (riduzioni per 26 Paesi). Francia ed Italia sono tra i Paesi che hanno registrato un drastico ridimensionamento nella connettività diretta. Le regioni che hanno registrato il minore calo nella connettività delle linee dirette sono l’Australasia e l’Oceania” (ITF, p. 24, 2022). Il numero dei Paesi direttamente connessi da collegamenti stabili ha raggiunto il livello più basso dal 2006.

Gli incroci di concentrazione non si stanno limitando solo all’interno delle singole modalità di trasporto, ma cominciano a generare partecipazioni intersettoriali, che cominciano a disegnare una piattaforma integrata di vettori guidati da pochi operatori globali. La logistica costituisce il collante di questo processo di integrazione e di fusione, destinato a trasformare profondamente il panorama dell’offerta, ed anche la struttura del sistema produttivo nel suo insieme.

La concentrazione e le dinamiche che abbiamo verificato nel settore del trasporto aereo, si stanno determinando anche nel caso dei collegamenti marittimi. Mentre nel settore dei passeggeri la ripresa è molto graduale, e richiederà un tempo di assestamento coerente con l’evoluzione del ciclo pandemico, nel settore del traffico commerciale le aggregazioni industriali sono molto accentuate, e modificano profondamente la struttura del business.

Questo processo di concentrazione si è determinato in presenza di una forte crescita nei volumi di traffico del mercato marittimo, che tra il 1970 ed il 2019 è più che quadruplicato, passando da 2,5 a 11,1 miliardi di tonnellate. Mentre il numero delle navi operative è aumentato del 78%, la capacità di stiva è cresciuta in linea con l’incremento dei volumi del mercato.

“Una Alleanza marittima rappresenta una tipologia di accordo cooperativo tra operatori oceanici. Le Alleanze sono formate per coprire differenti rotte commerciali grazie alla cooperazione di vari membri su scala globale. Una Alleanza è guidata essenzialmente dalla necessità di razionalizzare e ridurre i costi operative, che nel settore marittimo rappresentano il 67% dei costi totali” (Vourouris, p. 18, 2020).

Non è poi detto che le finalità delle Alleanze si fermino solo al conseguimento di economie di scala. In una fase di mercato stagnante o decrescente, tale obiettivo riesce a limitare i danni di un periodo recessivo. Quando poi cambia la fase, e la domanda di trasporto cresce, i comportamenti convergenti di una Alleanza possono cambiare, per non limitarsi a ricerca ottimizzazioni nel modello di offerta.

Nella rete del trasporto marittimo si sono formate, ed ora anche consolidate nel corso degli anni recenti, tre Alleanze globali nel segmento dei container che governano quasi l’80% del traffico mondiale: 2M, The Alliance ed Ocean Alliance. Tali raggruppamenti rappresentano l’80% del traffico mondiale di container, ed operano circa il 95% del totale della capacità di stiva nelle connessioni tra Oriente ed Occidente. A marzo del 2020, la regolamentazione comunitaria n. 906/2009, che consente il funzionamento dei grandi raggruppamenti marittimi, è stata rinnovata per altri quattro anni.

Questa concentrazione è nata nella fase delle grandi crisi economiche dal 2007 al 2013, come una necessità per razionalizzare le rotte, per evitare una caduta incontrollata dei prezzi, per reggere su un mercato che vedeva la caduta della domanda assieme alle consegne di navi che erano state ordinate nella fase precedente. Siamo ormai alla quarta generazione delle Alleanze marittime (Vourouris, 2020).

Quando più di recente il ciclo economico ha mutato segno, nella fase successiva alla seconda ondata della pandemia, l'orizzonte delle Alleanze è mutato profondamente. I prezzi dei noli si sono moltiplicati di diversi ordini di fattori, sono continuate le azioni di concertazione per la razionalizzazione delle rotte di lunga percorrenza, si sono rafforzati i meccanismi di coordinamento tra i componenti delle Alleanze.

La regolamentazione europea, nella prima fase di formazione dei tre raggruppamenti, aveva consentito la concentrazione applicando la *exemption rule*: in quel passaggio era anche comprensibile, perché si trattava di una mossa difensiva al fine di proteggere l'industria marittima da una congiuntura di mercato caratterizzata da una estrema difficoltà.

Tuttavia, anche successivamente, in presenza di una situazione economica ormai mutata di segno, l'Unione Europea per la seconda volta ha dato la propria autorizzazione alle tre Alleanze, in qualche modo evitando di cogliere quali sarebbero state le conseguenze della concentrazione nel momento in cui è cambiato il quadro di riferimento.

Il fenomeno di concentrazione nel settore del trasporto marittimo internazionale di container ha raggiunto un'intensità ed effetti tali che è intervenuta, a fine febbraio 2022, direttamente la Casa Bianca per annunciare la volontà degli Stati Uniti d'America di "abbassare i prezzi e ripristinare eque regole del gioco", beneducendo uno "storico accordo" fra Federal Maritime Commission (Fmc) e Department of Justice (Doj) mirato a far sì che "i grandi *ocean carrier* non possano approfittare della loro posizione a danno di imprese e consumatori statunitensi. Oggi tre alleanze globali (2M, The Alliance, Ocean Alliance), composte interamente da compagnie straniere, controllano quasi tutto il trasporto marittimo e, con il potere di aumentare i prezzi per le imprese e i consumatori americani, minacciano la nostra sicurezza nazionale e la competitività economica".

La nota della Casa Bianca prosegue con una dettagliata disamina di questa premessa. Le tre alleanze, la cui consolidazione si è realizzata negli ultimi 10 anni: secondo Washington controllano l'80% della totale capacità di stiva container e il 95% delle rotte est-ovest. "Dall'inizio della pandemia queste compagnie hanno drammaticamente reso più costosi i trasporti, rincarando noli e tariffe: 100% fra Asia e Usa e 1.000% fra Usa e Asia rispetto a gennaio 2020", senza dimenticare i rincari alle tariffe di stoccaggio e deposito ("*detention and demurage*").

"Tutto ciò si è tradotto in prezzi maggiori per i consumatori americani. Secondo la Fed e la Bce l'aumento del costo dei trasporti marittimi impatterà in un aumento dell'1% dei prezzi al consumo. Questo mentre i *liner* registrano ricavi elevati e margini di profitto vertiginosi. Alcune stime parlano di ricavi per 190 miliardi di dollari della *container shipping industry*, con margini di profitto di circa il 56%".

Secondo la Casa Bianca tali risultati sarebbero stati ottenuti attraverso pratiche commerciali specifiche, dannose per le imprese americane, dalla cancellazione o cambio unilaterale delle prenotazioni all'imposizione di costi addizionali senza preavviso, dal rifiuto dei carichi per accelerare i turnaround alle "box rules" imposte agli autotrasportatori.

Un secolo fa, con l'Ocean Shipping Act, il Congresso aveva delineato una regolamentazione dei vettori oceanici calibrata sul concetto di utility, prevedendo l'immunità dalle regole antitrust per gli accordi fra operatori, ma solo laddove tali alleanze fossero strette nel 'pubblico interesse. Ma il Congresso ha progressivamente deregolamentato l'industria, espandendo l'immunità antitrust e indebolendo gli obblighi dei vettori oceanici di operare con prezzi e tariffe trasparenti e di non discriminare imprese e clienti. Ecco come siamo arrivati al punto in cui tre alleanze possono dominare il mercato del trasporto marittimo e schiacciare le imprese e i consumatori americani.

Da qui la decisione dell'amministrazione Biden-Harris di intervenire per abbassare i prezzi e ripristinare eque regole del gioco. Ecco quindi l'accordo fra Doj e Fmc, col primo che fornirà alla seconda giuristi ed economisti della Divisione Antitrust per contrastare le violazioni dello Shipping Act e delle leggi correlate, mentre Fmc offrirà il supporto e l'esperienza dell'industria marittima per favorire l'applicazione dello Sherman Act e del Clayton Act.

Fmc rafforzerà la vigilanza sul settore e perfezionerà il sistema di sanzioni a carico degli *ocean carrier* per i depositi prolungati dei container sulle banchine, causa principale della congestione dei porti in questi ultimi due anni, forte dei buoni risultati ottenuti a Long Beach e Los Angeles con le analoghe misure sperimentate negli ultimi mesi.

Si stanno insomma attivando dunque reazioni all'eccesso di concentrazione nell'industria marittima, almeno da parte degli Stati Uniti. Oltretutto, l'esenzione europea dalla applicazione delle regole della concorrenza verso i grandi armatori è stata concessa assieme ad uno speciale regime fiscale che fissa l'aliquota al 7%, rispetto - ad esempio - al 23% dei terminalisti portuali ed al 27% degli spedizionieri. Nel 2021 gli esiti di questa concentrazione nel settore del traffico dei contenitori stanno raggiungendo risultati davvero sorprendenti: le prime dieci compagnie armatoriali mondiali registreranno profitti della gestione che supereranno i 150 miliardi di euro nel 2021.

Questa posizione dominante non strangola solo la concorrenza all'interno del settore, ma condiziona le dinamiche del commercio internazionale, i prezzi delle merci, le strategie internazionali delle imprese manifatturiere, le prospettive della globalizzazione. La principale Alleanza, quella formata da Maersk ed MSC, dispone di 1.233 navi, con una capacità di 8,2 milioni di contenitori. Ocean Alliance, composta da CGA-CGM, Cosco ed Evergreen opera con 1.200 navi ed una capacità di trasporto di 7,3 milioni di container. Infine The Alliance, formata da Hapag-Lloyd, HMM, Yan Ming e ONE gestiscono 643 navi con una capacità di 5,5 milioni di container. L'insieme delle tre Alleanze rappresenta l'85,2% della capacità mondiale di stiva ed il 100% della capacità di stiva verso l'Europa.

Il fenomeno più drastico e di maggiore impatto per il commercio internazionale nello scenario post-pandemico è rappresentato dall'aumento dei noli, che avrà nel medio termine un impatto anche sulla inflazione e sulla configurazione delle rotte internazionali. L'indice medio SCFI (Shanghai Containerized Freight Comprehensive Index) ha registrato, nel terzo trimestre del 2021, un aumento del 255% rispetto allo stesso periodo del 2020: ad ottobre del 2021 ha registrato il suo massimo storico di 4600 punti, per scendere leggermente nel mese di novembre.

L'aumento generalizzato dei noli, che si è manifestato a valle della pandemia, non si è spalmato in modo omogeneo tra le diverse rotte del trasporto internazionale di contenitori. Da Shanghai a Genova, ad esempio, si è registrato un incremento del 500%, a testimonianza che gli operatori del trasporto marittimo hanno spinto la leva del prezzo laddove la domanda aveva caratteristiche maggiormente rigide, e l'offerta ne controllava l'integrità delle capacità trasportate. Questo elemento costituisce uno dei segnali che mettono in evidenza la struttura oligopolistica del mercato, proprio perché la modulazione della crescita dei noli ha seguito la disponibilità a pagare da parte del mercato.

La pandemia ha determinato una frattura nel trasporto marittimo, anche se il risultato è stato meno dannoso rispetto a quanto si è paventato nella fase iniziale. Lo shock vissuto nella prima metà del 2020 ha causato una contrazione del trasporto marittimo pari al 3,8% nel 2020, come è stato certificato dall'Unctad.

Nella seconda metà dell'anno si è registrata una ripresa sia pure asimmetrica, e dal terzo trimestre i volumi di traffico sono tornati a crescere. Nel 2021, in coerenza con la ripresa del commercio internazionale e della produzione mondiale, il traffico marittimo cresce del 4,3%.

La ripresa ha posto in evidenza una serie di colli di bottiglia nella catena dell'offerta logistica. Sono emerse carenze nelle attrezzature e nei container, mentre i porti si sono risultati congestionati determinando rallentamenti delle operazioni.. Sono aumentati radicalmente i noli, soprattutto nel segmento dei container, e la profittabilità per gli armatori è andata alle stelle.

Soprattutto la pandemia ha accelerato le tendenze di fondo che erano già in atto; nel lungo termine questo andamento trasformerà il panorama del trasporto marittimo. I trend della digitalizzazione e della sostenibilità ambientale sono diventati centrali nel sistema dell'industria marittima. Il commercio online sta trasformando le abitudini dei consumatori in modo strutturale, e di conseguenza la catena logistica sarà profondamente riorganizzata.

L'aumento dei noli non si è riflessa solo negli equilibri della industria marittima ma genererà un impatto significativo sui sistemi economici. Secondo le stime dell'Unctad se i prezzi dei trasporti marittimi transoceanici restassero alti nella attuale dimensione, si determinerebbe, solo per effetto dell'aumento dei noli, un impatto inflazionistico stimato pari nel 2023 all'1,5% annuo, che sarà ancora più sostenuto nei paesi in via di sviluppo.

Ma i riflessi dell'aumento nei noli marittimi avranno un impatto non solo sul tasso di inflazione, ma anche sul versante della produzione industriale; l'Unctad stima che un aumento del 10% nei prezzi di trasferimenti internazionali di containers genera un

decremento nella produzione industriale negli Stati Uniti e nell'area euro pari a più dell'1%.

Nella crescita dei noli confluiscono molte componenti: il rimbalzo drastico della domanda, i blocchi e la congestione logistica, la mancanza o la scarsità di equipment (a cominciare dai container). Ha contato però anche la scelta operata dagli armatori sulla razionalizzazione dell'offerta e sulla ottimizzazione nel collocamento degli spazi stiva sul mercato.

Le Alleanze marittime hanno gestito la fase con estrema sagacia, guardando prima alla razionalizzazione dei costi, durante la fase di calo della domanda, e poi alla massimizzazione dei profitti, nella fase di mercato crescente, continuando a cancellare tracce già prenotate (*blank sailing*).

La crescita repentina e drastica dei noli marittimi sta determinando una tendenza al consolidamento dei collegamenti ferroviari di lunghissima percorrenza tra la Cina e l'Europa, La società danese DSV, terzo spedizioniere mondiale, sta programmando un forte potenziamento dei treni blocco, in particolare nella relazione Jaozhou (provincia dello Shandong) e Milano. Anche nel settore ferroviario sono pochi i grandi player che possono gestire servizi complessi di lunghissima percorrenza che caratterizzeranno il panorama delle relazioni commerciali e logistiche nel prossimo periodo.

La caratteristica forma di oligopolio che il mercato del trasporto dei container ha assunto contiene implicazioni a doppio taglio. Prendiamo ad esempio l'iniziativa volontaria che le grandi compagnie stanno imprimendo verso una maggiore consapevolezza ecologica sulle emissioni inquinanti, con la conseguente necessità di rinnovare le flotte.

Per un verso si tratta certamente di una spinta positiva per le necessarie azioni verso l'ambiente, mentre per altro verso si consolideranno, mediante tale percorso, le posizioni dominanti, proprio per il volume di investimenti che dovrà essere messo in campo per poter stare dentro i nuovi standard richiesti dal mercato (Alger e altri, 2021).

La posizione dominante che le Alleanze marittime hanno acquisito e consolidato nel traffico mondiale dei container sta determinando non solo una concentrazione orizzontale in questo mercato, ma sta dando vita anche ad una concentrazione verticale nella filiera complessiva del trasporto internazionale di merci.

Il controllo dei principali terminal portuali internazionali nei porti strategici del mondo comincia a stare nelle mani dei colossi del trasporto marittimo dei container, e le stesse compagnie stanno cominciando ad investire nella intera filiera del trasporto, acquisendo una posizione rilevante nell'autotrasporto e nel trasporto ferroviario delle merci.

L'assenza di politiche antitrust, che stavolta possono essere esercitate in modo sostanziale su scala internazionale, rischia di condizionare l'evoluzione di lungo periodo non solo del trasporto marittimo, ma anche del sistema economico internazionale, perché questi assetti determineranno effetti a cascata in una scacchiera molto più estesa di componenti fondamentali e costitutive della organizzazione industriale.

La concentrazione si sta determinando non solo nelle singole modalità di trasporto, ma anche nella catena delle attività multimodali ed intermodali, ed in particolare nella gestione dei terminali che organizzano la distribuzione delle merci. Nella individuazione del mercato rilevante si possono seguire in questo caso due strade di misurazione: una basata sull'incidenza del costo dei trasporti, l'altra sul bilanciamento tra domanda ed offerta (Saeedi ed altri, 2021).

Seguendo entrambe le tecniche di valutazione "i maggiori terminali intermodali interni in Europa sono fortemente concentrati. Si verifica inoltre che una maggiore concorrenza si registra sui mercati del Nord Europa rispetto alle aree centrali e meridionali del continente europeo" (Saeedi e altri, 2021).

L'accessibilità concorrenziale alle strutture intermodali costituisce uno dei parametri con i quali si può misurare l'organizzazione efficiente dei mercati nel trasporto e nella logistica. I nodi di interscambio rappresentano un fattore strategico nella catena del valore perché, come si sta dimostrando anche durante la crisi pandemica con i porti cinesi, la congestione degli anelli delicati di smistamento condiziona il funzionamento complessivo dei mercati, non limitandosi solo all'impatto logistico ma generando un effetto di diffusione anche sulla rete distributiva dei prodotti finali, e, soprattutto, dei componenti intermedi e delle materie prime.

I terminali sono un delicato imbuto che rischia di accrescere il potere di mercato degli attori oligopolistici del mercato. Nella realizzazione degli investimenti e nella attuazione delle politiche antitrust maggiore attenzione, proprio per questa ragione, dovrebbe essere dedicata all'accesso ed alla disciplina dei sistemi di smistamento e di distribuzione delle merci.

Intanto, la concentrazione, anche proprietaria, tra le infrastrutture prosegue. Negli ultimi decenni, l'integrazione tra porti è diventata un obiettivo politico e strategico di rilevante importanza a livello mondiale derivato dalla competizione globale e dai miglioramenti tecnologici (Lili, Sang-Ho, 2021). In base ai dati della Banca Mondiale, dal 1990 al 2019 più di 70 nazioni hanno organizzato 471 progetti di privatizzazione di porti, con un investimento totale di risorse finanziarie mobilitate pari a 117 milioni di dollari.

5. Lo scenario mediterraneo ed i processi di concentrazione

Il Mediterraneo, che costituisce circa l'1% della superficie marittima mondiale, concentra un quarto del traffico dei contenitori e circa il 30% della movimentazione delle rinfuse liquide (principalmente petrolio). Il Mare Nostrum è tornato ad essere un crocevia strategico di primaria rilevanza, dopo che la rotta atlantica e quella pacifica avevano conquistato il dominio del mondo tra la fine della seconda guerra mondiale e l'inizio della globalizzazione.

La centralità del Mediterraneo negli scenari geopolitici che si stanno aprendo ci interroga sul ruolo che potrebbe ricoprire l'Italia nel futuro dell'economia marittima.

Tuttavia, il nostro Paese continua a vivere ancora un provincialismo logistico che è il principale nemico per giocare un ruolo da protagonista.

Non emerge nemmeno una prospettiva internazionale in chiave europea e mediterranea. Questa esigenza non riguarda solo l'Italia, ma l'intera Unione Europea. Nello scacchiere mediterraneo si muovono potenze economiche e militari interessate a costruire influenze in un'area che concentra i flussi di merce ma anche le strategiche risorse energetiche, sia quelle della vecchia economia sia quelle, in prospettiva, della energia sostenibile di domani, ma anche la connessione dei cavi sottomarini e lo sfruttamento delle risorse naturali.

Oggi - ancor di più - si avverte l'esigenza di un progetto geopolitico e geostrategico che sia in grado di collocare gli investimenti infrastrutturali in un perimetro largo composto dalle politiche industriali e logistiche su scala mondiale. L'economia è guidata dalle catene globali del valore che hanno riarticolato e ridisegnato i processi produttivi e logistici a partire dallo sviluppo e dal consolidamento della globalizzazione. Fuori da questo circuito si resta su un crinale di marginalizzazione, soprattutto quando la stessa globalizzazione sta conoscendo una fase di ridisegno e di riscrittura, dopo la pandemia e la guerra russo ucraina.

Ancora una volta i porti meridionali, che pure movimentano quasi la metà delle merci in arrivo ed in partenza dal nostro Paese, sono ancora rimasti sullo sfondo di una visione tradizionale, ancorata sostanzialmente all'economia italiana di diversi decenni fa, quando il nostro Paese esprimeva capacità competitiva attraverso le grandi industrie settentrionali ed i distretti del nord est. Quel mondo è scomparso, eppure ci aggrappiamo ancora alla rappresentazione di un sistema manifatturiero che si è indebolito, o addirittura non c'è più.

Intanto, lo scenario economico si è radicalmente modificato, e non abbiamo riflettuto sulle modalità attraverso le quali assicurare una continuità competitiva al sistema produttivo nazionale, nel passaggio dal capitalismo dei territori a quello delle piattaforme.

Senza una centralità delle politiche industriali non può mai dipanarsi una politica della logistica. L'esito di questa mancanza di dialogo tra manifattura e connettività si è reso evidente con una colonizzazione logistica del nostro Paese e con un più generale arretramento di competitività, segnalato dalla stagnazione della produttività totale dei fattori.

L'Italia, ed il Mezzogiorno ancor di più, si è sganciata gradualmente dal treno della rivoluzione tecnologica, restando in buona parte estranea alla riorganizzazione del capitalismo digitale, se si esclude il decentramento produttivo di alcune industrie alla ricerca tattica di economie di costo. È mancata una visione strategica della mano pubblica, ed ora se ne vedono le conseguenze, con un orizzonte tutto schiacciato su decisioni di carattere tattico.

Il sistema portuale ha risentito dell'arretramento competitivo della struttura produttiva nazionale, in modo particolare nel Mezzogiorno, dotato di una armatura manifatturiera tradizionalmente debole, e soggetto nella fase più recente al ripiegamento della grande industria pubblica.

Gli scali portuali sono andati in ordine sparso, privi di un disegno di articolazione strategica che ne consentisse la valorizzazione: sono prevalse le spinte verso la competizione interna, più che verso la proiezione su scala internazionale. La portualità meridionale è rimasta al traino di un disegno vecchio, che non corrisponde più alla realtà industriale internazionale del nostro tempo.

In questo modo il nostro Paese non ha colto le opportunità di crescita, mentre si sono sprecati fiumi di inchiostro sull'Italia quale piattaforma logistica del Mediterraneo. Solo l'intuizione di un imprenditore illuminato, quale è stato Angelo Ravano, ha consentito a Gioia Tauro di intercettare parte dello sviluppo mediterraneo del traffico dei contenitori, nel modello del porto di transhipment che ha catturato i transiti delle navi madre, di dimensione crescente, oggi sino ai 24.000 contenitori per le unità più grandi. Resta questa sinora l'unica vocazione chiara che lascia, per i porti meridionali, una traccia per gli anni futuri.

Ora, in un contesto che rende sempre più solidi i monopoli e gli oligopoli, non solo nell'industria, ma anche nell'economia marittima e nella logistica, stiamo consegnando capisaldi decisivi del nostro sistema infrastrutturale ai pochi soggetti che detteranno le condizioni al mercato. Dal mare gli oligopolisti della vezione sono sbarcati a terra, a controllare i punti nevralgici del sistema portuale per risalire come i salmoni la catena della logistica terrestre.

Nel caso del trasporto marittimo stanno maturando le condizioni per la realizzazione di un oligopolio bilaterale che stringe legami tra vettori marittimi e terminalisti portuali, particolarmente nel settore dei containers. Il Mezzogiorno è in prima fila in tale deriva.

L'industria marittima dei containers, cruciale per la globalizzazione, ha imbrigliato la discussione sul futuro del sistema portuale, mettendo al centro un segmento di mercato che, pur essendo certamente cruciale, non può assorbire l'intera articolazione delle politiche portuali. Restano sinora marginali almeno due settori cruciali che andranno messi al centro della riflessione, come le autostrade del mare e i terminali energetici.

Nel disegno della portualità italiana, proprio a testimonianza di una narrazione dominante che viene dal vecchio mondo delle ciminiere, nel PNRR viene sostanzialmente confermata la vecchia tesi delle due "ascelle" portuali settentrionali, rispettivamente collocate nel Mar Tirreno e nel Mar Adriatico, con i porti di Genova e di Trieste, mentre il resto del sistema è visto sostanzialmente in una funzione ancillare, assegnando a Gioia Tauro il ruolo di scalo di transhipment per i collegamenti transoceanici.

Continua a prevalere la lettura dei territori con lo specchietto retrovisore del passato, che ci può solo restituire l'immagine di ciò che è accaduto, senza indicazioni particolarmente significative per i sentieri in buona parte ignoti che dobbiamo affrontare nel nostro futuro prossimo. Accade persino che le immagini del passato possano essere fuorvianti per le sfide che ci attendono.

Prevale più la concorrenza tra gli scali nazionali che non la capacità di apertura verso il sistema marittimo internazionale. Siamo ripiegati sulle nostre disfide di Barletta,

sui conflitti tra guelfi e ghibellini, mentre non esprimiamo ancora un disegno nazionale di architettura logistica che deve essere necessariamente basato sulle gerarchie e sulle specializzazioni tra i sistemi portuali.

Ci pestiamo i piedi in modo invidiabile, favorendo la crescita di altre polarità mediterranee che sottraggono spazio competitivo al nostro potenziale ruolo. Lo scenario continua ad offrire opportunità, sia pure non in eterno. Paradossalmente lo scalo nazionale che ha colto meglio le occasioni è quello di Trieste, perché è in realtà funzionale alla efficienza logistica del centro e dell'Est Europa. In questo modo siamo in realtà piattaforme di altri, più in una logica subordinata che non di affermazione soggettiva.

L'Italia con i suoi 8.000 km di coste e la posizione baricentrica nel Mediterraneo è un Paese potenzialmente a grande vocazione marittima. Tuttavia, per ragioni prevalentemente storiche, non ha mai sviluppato una vera cultura marittima. E' soprattutto la retorica vuota degli slogan che ha impedito la nascita di una coerente cultura marittima nel nostro Paese.

Continuare a ripetere che siamo al centro del Mediterraneo non aggiunge nulla. Siamo tutti al centro del Mediterraneo, che è sempre stato un bacino policentrico, salvo quando non esisteva una realtà politica imperiale come quella romana. Costruire un ruolo marittimo significa mettere mano a tutti gli strumenti della politica economica, infrastrutturale ed industriale.

E' esattamente quello che è mancato nel corso di questi decenni. Soprattutto non siamo riusciti, assieme agli altri Paesi comunitari del Mediterraneo, ad impostare una strategia europea. Dopo la caduta del muro di Berlino, l'Unione ha indirizzato la sua priorità strategica verso Est, seguendo gli interessi prevalenti della Germania. Intanto il Mediterraneo tornava ad acquisire un ruolo rilevante nei commerci internazionali e negli equilibri della geopolitica. Ma l'Europa non ha colto questa opportunità ed anzi ha visto l'ingresso nel Mare Nostrum di Turchia e Russia, che sono state protagoniste delle crisi siriana e libica.

In questo stesso periodo la Cina ha lanciato la *Belt and Road Initiative* (BRI), il progetto strategico infrastrutturale che sinora ha mobilitato investimenti per 962 miliardi di dollari, che ha dispiegato i suoi effetti anche nel bacino del Mediterraneo. Nella sponda meridionale del Mare Nostrum il gigante asiatico ha investito 75 miliardi di dollari, di cui 16 miliardi in Turchia.

Tra le altre azioni strategiche che sono state condotte è il controllo del porto del Pireo in Grecia, diventato nell'arco di pochi anni il terzo porto del Mediterraneo e la porta di ingresso della Cina nel sistema europeo. Paradossalmente, la privatizzazione dei porti e degli aeroporti è stata imposta dalla Troika come necessità per poter concedere i prestiti necessari al salvataggio del sistema greco rispetto al *default*, e la migliore opportunità è stata colta dalla Cina, attraverso la compagnia marittima Cosco, che costituisce la sua *longa manus*.

Insomma, le opportunità della economia marittima nello spazio economico del Mediterraneo non sono state colte per assenza di una visione strategica, non solo italiana ma anche europea. Il Mare Nostrum è stato identificato come il luogo della

crisi dei migranti, e non come il sistema attraverso il quale riscrivere l'organizzazione economica dopo la crisi della pandemia e della guerra russo-ucraina.

Il raggio della globalizzazione si sta accorciando dentro i confini delle macroregioni mondiali, e le stesse catene del valore si stanno riscrivendo in modo coerente con questa nuova visione che si sta affermando. Alcuni dati cominciano a renderlo evidente. Nel 2022 per la prima volta il traffico marittimo delle autostrade del mare (ro-ro) ha superato nei porti italiani in volume il traffico dei container: 120,8 milioni di tonnellate rispetto a 119,5 milioni.

La proiezione mediterranea della portualità italiana resta una opzione sinora inespressa, mentre la sponda del Nord Africa sarà certamente uno dei teatri politici ed economici di maggior significato nell'arco dei prossimi decenni. La novità più significativa, aggiunta nella fase conclusiva della redazione del PNRR, riguarda il rilancio delle zone economiche speciali (ZES).

Le zone economiche speciali, che hanno caratterizzato la stagione lunga della globalizzazione internazionale, sono state introdotte nell'ordinamento italiano nel 2017, con l'obiettivo di attrarre investimenti produttivi ponendo i porti meridionali al centro di questo disegno.

Sono state costituite per tale ragione otto ZES, con una normativa oggettivamente meno attrattiva rispetto alle altre esperienze mondiali. Sostanzialmente sono stati messi a disposizione incentivi per gli investimenti, mediante il meccanismo del credito di imposta, e regole per la semplificazione, inizialmente molto eteree. Ci sono voluti due anni per emanare i decreti di attuazione, e poi è arrivata la pandemia, che ha congelato tutto.

Il Governo di Mario Draghi, per iniziativa del Ministro Mara Carfagna, ha assunto, nell'ambito del Decreto Semplificazioni, l'opportuna iniziativa di varare l'autorizzazione unica per insediare nelle ZES nuovi stabilimenti industriali e logistici: rispetto alle 34 autorizzazioni necessarie si tratta di un rilevante passo in avanti per attrarre investimenti e rilanciare lo sviluppo. Lo strumento della conferenza unificata di servizio, gestita dal commissario della Zes, ha introdotto una positiva discontinuità.

Questo provvedimento si è affiancato ai 630 milioni di euro previsti per rafforzare l'armatura infrastrutturale delle ZES meridionali, portando a circa 4 miliardi il totale delle risorse stanziato per il sistema portuale italiano nel PNRR. Considerato il tempo molto limitato per la realizzazione degli investimenti del PNRR, è assolutamente vitale che si passi dalla fase di concezione a quella attuativa.

Lo strumento delle ZES, che sono oggi più di 5.500 nel mondo, costituisce una nuova chiave di politica industriale che ha rappresentato la formula di successo dei porti di Tanger Med in Marocco o Shenzhen in Cina. Anche qui, però, non si può pensare che le zone economiche speciali abbiano successo se il Paese non sarà in grado di intercettare le catene globali del valore nelle quali si articola l'economia mondiale.

Un solo dato potrebbe aiutare a riflettere: negli anni settanta del secolo passato operavano nel mondo circa 7.000 grandi aziende multinazionali. Ora questo numero è arrivato a superare quota 140.000: l'Italia, invece, continua ad essere caratterizzata da

medie e piccole imprese, se si esclude qualche caso di aziende, che però - non casualmente - definiamo “multinazionali tascabili”.

La danza del cambiamento è guidata dalle catene globali del valore e dalle imprese di grande dimensione: gli altri soggetti economici sono sostanzialmente vassalli nella struttura delle catene globali del valore, possono riuscire al massimo a collocarsi in posizioni di maggior vantaggio lungo la struttura manifatturiera che genera i prodotti finiti.

Sinora il capitalismo, anche nella sua versione digitale, si è orientato, con la globalizzazione, verso strutture oligopolistiche di organizzazione del mercato, che restituiscono valore in modo robusto solo ai rami alti della catena del valore. Senza un riposizionamento economico del tessuto produttivo, nazionale e meridionale, sarà davvero molto difficile tornare a contare nel disegno della geopolitica internazionale, composta da poteri economici che strutturano i mercati, determinando una gerarchia sempre più piramidale.

Le zone economiche speciali potranno aver successo solo se saranno in grado di intercettare le traiettorie del modello manifatturiero che si è affermato su scala internazionale. Non basta disegnare, come pure è necessario, un pacchetto localizzativo attraente in termini di incentivi fiscali e di misure di semplificazione amministrativa. Serve attrarre soggetti imprenditoriali di dimensione globale che siano in grado di generare ricadute produttive sui territori in termini di filiera e di internazionalizzazione.

Come poi sempre accade in Italia, invece di attuare le riforme, o di migliorarle, si decide di azzerare i percorsi precedenti per ricominciare daccapo, perdendo per strada i concetti fondamentali che sono stati intanto concepiti, elaborati e decisi. Il Ministro Fitto ha deciso di trasformare l'intero Mezzogiorno in una unica Grande Zona Economica Speciale. In questo modo la centralità del sistema portuale meridionale in questo disegno si è completamente smarrito, e la localizzazione nelle aree portuali dei nuovi insediamenti manifatturieri diventa sempre meno probabile, determinando per questa via la conferma dello sdoppiamento (*decoupling*) tra nodi infrastrutturali e sistema produttivo.

Poiché è ragionevole immaginare che i costi delle aree di insediamento siano molto inferiori nelle aree interne, per questa via si trasferiranno alla logistica ed alla esternalità i costi di una politica industriale indifferenziata che viene confermata con la attuazione della unica Zes meridionale. Non allineare le scelte di insediamento industriale con la maglia della rete logistica determina diseconomie di assetto nella catena del valore che poi si pagheranno in termini di competitività sui mercati internazionali.

Intanto, la gerarchia tra anelli della catena logistica si sono, nel corso della esperienza economica che abbiamo vissuto, radicalmente modificati nel nostro Paese. Occorre comprendere che nella evoluzione recenti degli ultimi decenni la logistica marittima ha perso terreno in Italia rispetto alla logistica terrestre. Fatto 100 nel 1995 il valore aggiunto di ogni segmento delle attività di trasporto e logistica, è rimasto stabile il trasporto terrestre, ed in leggero calo quello postale. Il settore marittimo oggi vale 50

ed il trasporto aereo 20. Le attività di magazzinaggio ed i servizi di supporto logistico sono aumentati invece di quasi il 50% (Randstand, 2023).

La crisi di Alitalia spiega sostanzialmente il crollo del trasporto aereo, mentre la netta caduta del settore marittimo è effetto di uno spiazzamento sempre più accentuato del sistema industriale italiano rispetto alla rete delle connessioni mondiali, tanto è vero che il volume complessivo delle tonnellate in arrivo ed in partenza dai porti italiani è rimasto sostanzialmente stabile nel corso di tutto questo lungo periodo.

Ora si presenta una nuova finestra di opportunità terminata dalla riscrittura della globalizzazione su scala internazionale, con il fenomeno emergente del *reshoring* che tende a riportare le fabbriche strategiche più vicine al cuore delle operazioni. Si tratta di processi che da un lato sono guidati dal mercato ma che dall'altro è indotto anche dalle politiche pubbliche, se vengono messe in campo.

Lo sviluppo delle connessioni sulle distanze medie, più che non sulle distanze transcontinentali, dovrebbe indurre a comprendere che la divisione internazionale del lavoro sta cambiando radicalmente architettura. Dopo la crisi della fornitura determinatasi con la pandemia, e l'interruzione delle catene del valore, i grandi blocchi economici stanno investendo nella dotazione endogena delle risorse strategiche.

Pensiamo alla industria dei *microchips*, nel cui caso l'Europa ha messo sul tavolo incentivi per 43 miliardi di dollari, gli Stati Uniti per 50 miliardi e la Cina sta predisponendo un piano per 143 miliardi. Impiantare nuovi stabilimenti produttivi dedicati a questo settore strategico testimonia la riscrittura della mappa manifatturiera e tecnologica degli ultimi decenni.

Reindustrializzare il nostro Paese, a cominciare dalle regioni meridionali che presentano ancora un deficit di capacità produttiva, è la mossa necessaria per riscrivere anche la rete delle connessioni trasportistiche, che legano i luoghi di produzione con quelli di consumo. Sinora non emerge alcun programma di politica industriale che vada in questa direzione, se si eccettua l'iniziativa della costituzione di otto zone economiche speciali nel Mezzogiorno, recentemente riunificate in una unica ZES che comprende tutto il territorio meridionale.

La portualità meridionale costituisce ancora oggi un asset strategico per il sistema logistico italiano. Nella prospettiva dei prossimi decenni possono essere la piattaforma di dialogo verso l'Africa del Nord, che rappresenta il futuro dello sviluppo economico internazionale. Non è un destino ineluttabile, serve una agenda per determinare tale possibile scenario.

Ma gli scali delle regioni meridionali possono essere anche la risorsa principale per accompagnare la transizione energetica del nostro Paese. Oggi importiamo nei nostri porti petrolio e gas che transita nei nostri porti per alimentare l'industria ed i consumi delle famiglie.

Dobbiamo predisporre gli impianti che serviranno ad alimentare la transizione energetica verso fonti meno inquinanti, a cominciare dal gas naturale liquefatto per poi essere pronti a cogliere le altre opportunità di sviluppo tecnologico nelle fonti rinnovabili, nell'elettrico, nell'idrogeno.

La guerra ucraina ha messo ulteriormente in luce la necessità di fare in fretta per renderci autonomi e per evitare un costo dell'energia che sia spiazzante rispetto alla competitività dell'industria nazionale ed alla sostenibilità dei bilanci delle famiglie. Serve dare impulso ai progetti esistenti per la realizzazione di depositi di stoccaggio del gas naturale liquefatto, così come è indispensabile un programma straordinario di investimenti nelle risorse energetiche rinnovabili nelle aree portuali meridionali.

Per la riorganizzazione energetica nei porti è indispensabile che siano considerati gli assetti sul versante della terra assieme a quelli sul versante del mare. I porti sono uno dei gateway fondamentali per l'alimentazione energetica complessiva dei territori. I depositi di stoccaggio di petrolio e di gas presenti nei porti servono aree vaste delle regioni limitrofe agli scali.

Proprio per questa ragione, nella catena di rifornimento energetico gli scali marittimi sono una cerniera strategica della quale non si può fare a meno, nonostante le molte polemiche e le molte proteste che la presenza di queste infrastrutture nelle città determina. Ci troviamo dunque in un passaggio stretto, perché la transizione energetica determina la necessità di trasformare le infrastrutture presenti nei porti, sia per alimentare le città e le industrie sia per garantire il flusso delle energie indispensabili al funzionamento dell'economia marittima.

Da questo punto di vista i porti, intesi come infrastrutture, possono e debbono dare il proprio contributo per rendere adeguati dal punto di vista dell'impatto ambientale e della efficienza energetica anche gli impianti comuni di illuminazione, per operare laddove possibile con interventi per diversificazione delle fonti, promuovendo la diffusione di impianti solari o eolici, laddove convenienti ed ambientalmente compatibili.

La questione delle infrastrutture necessarie per realizzare la transizione energetica è molto sottovalutata nella discussione pubblica. Il punto fondamentale sta nella predisposizione di una rete di stoccaggio e distribuzione delle nuove fonti: dal gas naturale liquefatto all'idrogeno verde. Dentro questo disegno i porti meridionali possono giocare un ruolo di grande rilevanza, anche per la presenza più conveniente rispetto alle fonti attuali di alimentazioni del gas naturale liquefatto.

Senza predisporre queste infrastrutture di stoccaggio e distribuzione, la transizione energetica è uno slogan privo di contenuto. Nei porti italiani il tema muove appena i primi passi, più per qualche singola iniziativa che non per una azione complessiva capace di esprimere una regia nazionale. Esisteva un piano energetico nazionale, ma è stato completamente ignorato nelle scelte concrete di sviluppo.

Seguendo quello schema, il Mezzogiorno avrebbe potuto giocare un ruolo rilevante perché nella rete dei depositi portuali di GNL i porti meridionali avrebbero assunto un ruolo rilevanti. Come abbiamo visto, gli scali marittimi svolgono un ruolo di primo piano nell'assetto dei mercati energetici.

Storicamente per le fonti energetiche fossili, i depositi costieri hanno costituito parte rilevante della articolazione logistica della intera filiera, essendo elemento di congiunzione tra luoghi di produzione e luoghi di consumo. Ora si tratta di definire una strategia di infrastrutturazione per la transizione energetica. Inoltre, i porti stessi

possono svolgere un ruolo di ottimizzazione ed efficienza nei consumi energetici della infrastruttura marittima.

La costruzione di una rete di depositi per il gas naturale liquefatto (GNL), a partire dai porti che costituiscono la necessaria porta di ingresso per l'importazione di questa fonte energetica, rappresenta uno degli elementi qualificanti del piano energetico nazionale. Qualche passaggio concreto in questa direzione comincia ad essere realizzato, anche in un Paese, come il nostro, nel quale tutto accade con estrema lentezza.

Oristano e Ravenna sono i primi impianti di stoccaggio ad essere realizzati. Altri tentativi per avviare progetti di investimento in infrastrutture per lo stoccaggio sono programmati, ad esempio a Napoli ed a Brindisi, ma hanno trovato ostacoli nelle istituzioni locali e nei soliti comitato dei no.

Il mutamento del quadro energetico mondiale implica una modernizzazione ed un adeguamento delle infrastrutture portuali tale da poter sostenere una riconversione dei consumi energetici verso una maggiore sostenibilità ambientale. Tale dimensione riguarda sia le infrastrutture a terra sia l'alimentazione delle fonti energetiche per la navigazione. I parametri sull'inquinamento generato dalle navi dovranno ridursi per i nuovi criteri sulle emissioni che sono stati stabiliti dalla International Maritime Organization (IMO).

L'interazione tra infrastrutture a terra e motorizzazione delle navi costituisce l'inevitabile incastro che deve essere tenuto in conto per realizzare progetti di rinnovamento che siano capaci di generare effettivamente un vantaggio strutturale ed un valore aggiunto.

Pensiamo all'annoso tema sulla elettrificazione delle banchine, del quale molto si è discusso e sul quale poco si è fatto. Solo quando si mettono assieme tutte le componenti necessarie a far quadrare il cerchio, si possono poi allineare le volontà per costruire un progetto effettivamente fattibile ed efficace. Restiamo invece nel territorio della retorica e delle chiacchiere. Si tratta esattamente della strada maestra per assegnare definitivamente un ruolo marginale alla portualità meridionale.

Riferimenti bibliografici

Mohammad Adwan, “*Covid-19 on aviation: insights on managing uncertainty, and the potential role of leadership in dealing with crisis*”, University of Sunderland, working paper, 2021

Justin Alger, Jane Lister, Peter Dauvergne, “*Corporate governance and the environmental politics of shipping*”, *Global Governance*, n. 27, 2021

Abdulah M. Aseri, “*E-commerce: leaders and customers*”, in *Turkish journal of computer and mathematics education*, vol. 12, n. 6, 2021

Airport Council International, “*Developing an air cargo market*”, 2020

Assoaeroporti, “*Dati statistici sul traffico*”, vari anni

Assolombarda, “*Il trasporto merci via aerea: il punto di vista di imprese e spedizionieri, rilevato attraverso un’indagine effettuata su un campione di imprese*”, 2021

Alfred Berg, “*Should we fear the robot revolution ?*”, IFM working papers, 116, 2018.

Giuseppe Berta, “*L'enigma dell'imprenditore (e il destino dell'impresa)*”, Il Mulino, 2018.

Patrizio Bianchi, “*4.0. La nuova rivoluzione industriale*”. Il Mulino, 2018.

Fabrizio Barca , Enrico Giovannini, “*Quel mondo diverso*”, Laterza, 2020

Michele Battisti, Cecilia Jona-Lasinio, Stefano Manzocchi, “*Investimenti, infrastrutture ed export: analisi di impatto sulle regioni italiane*”, dattiloscritto, 2020

Mariano Bella (a cura di), “*Trasporti e logistica: analisi e prospettive per l'Italia*”, Il Mulino, 2020

Raffaele Bonanni, “*I soldi viaggiano in autostrada: privatizzazioni e concessioni dalle origini al Ponte Morandi*”, Bertoni, 2020

Rian Burger e Brandon Orr, “*What business the airports are really in*”, *Journal of airport management*, vol. 15, n. 2, 2021

Simone Caschili, Francesca Romana Medda, Francesco Parola, Claudio Ferrari, “*Cooperation in container shipping: A small world network of agreements*”, UCL working papers series, n. 173, 2011

Elisa Calò, Nunzio Mastrorocco, Roberta Garganese, “*Pianificazione strategica. Strumento di programmazione e attuazione degli investimenti nel settore dei trasporti: crescita del divario nord-sud*”, in *Economia pubblica*, 2017

Francesco Castaldo, Sergio Coniglio, Mauro Gatti, “*Trasporto tattico ai tempi del coronavirus; il C-27 J tra flessibilità operative e proactive management*”, *Rivista di economia e politica dei trasporti*, n. 1, 2020

Confindustria, “*L’andamento del cargo aereo e lo stato degli investimenti aeroportuali*”, 2017

Confindustria, “*Progetto Mare*”, 2022

Cluster Cargo Aereo, “*Il trasporto aereo merci in Italia*”, 2020

Romeo Danielis, “*Scelte politiche e innovazione tecnologica per la decarbonizzazione dei trasporti*”, in a cura di Stefania Patrizia e Sonia Rossi, “*Superando il guado. Innovazioni, esportazioni e strategie delle imprese tra vincoli finanziari, ambientali e di capitale umano*”, EUT, 2020

Massimo Deandreis, “*Mezzogiorno e nuova centralità economica nel Mediterraneo*”, in “*Mezzogiorno protagonista: missione possibile*”, Dipartimento per l’informazione e l’editoria, 2018.

Marcello DeMartino, “*Port competitiveness and value creation: the network approach*”, Universiteit Antwerpen, 2018.

Giuseppe De Michele, Marcello Messori, “*Verso un Piano Marshall europeo. Come trasformare una crisi in una opportunità*”, Policy Brief 15/2020, Luiss

Massimo De Minicis, Silvia Donà, Manuel Maroccoll, “*Il lavoro online in Italia: Gig o Sharing economy? Prime evidenze empiriche*”, SINAPPSI, Anno X, n. 3/202

Marcello Di Paola, Dale W. Jamieson, “*Cambiamento climatico, liberismo, e la distinzione pubblico/privato*”, working paper, 2020

Drewry, “*Future developments in the containers market and how this impacts Mediterranean ports*”, 2018.

ESPO, “*The infrastructure investment needs and financing challenge of European ports*”, 2018

Gaetano Fausto Esposito, “*La crisi dell’ideologia neoliberista americana alla base della globalizzazione*”, Huffington Post, 20 settembre 2023

European Commission, “*The EU Blue economy report 2020*”, Bruxelles. 2020

Giovanni Fancello, Giuseppe Fadda, “*Indicatori di performance per la competitività dei terminal container nel Mediterraneo*”, dattiloscritto, 2017.

Giovanni Fancello, Giuseppe Fadda , Paolo Pani, “*Port cooperation policies in the Mediterranean Basin: an experimental approach using cluster analysis*”. Transportation research procedia, 2014

Massimo Florio, “*La privatizzazione della conoscenza*”, Laterza, 2021

Renato Fontana, Andrea Rocchi, “*Innovare nella società delle reti: sistemi organizzativi, processi produttivi e project management*”, Franco Angeli, 2019

Ennio Forte, “*L’infittimento delle autostrade del Mare Nostrum*”, Svimez, 2017

Dino Gavinelli, “*La Belt and Road Initiative: dimensioni strategiche e regionali dell’iniziativa*”, Memorie Geografiche, n. 18, 2020

Governo italiano, “*Piano del mare*”, bozza, luglio 2023

Giuseppe Grappi, “*Logistica*”, Ediesse, 2018.

Julia Grubler, “*Economic policy implications of the Belt and Road initiative for CESEE and Austria*”, . WIIW, Policy notes and reports, 23, 2018.

Yacoub Hamdan, “*Airport cargo logistics and economic outcome of supply chain; an empirical analysis*”, International supply management, vol. 9, n. 1. 2020.

John Hoffmann, “*Beyond the European port industry*”, Unctad, 2017.

HPC, “*Why are transshipment terminals in the Mediterranean so attractive, or are they ?*”, working paper, 2018

Iata, “*World air transport statistics 2021*”, 2021

International Transport Forum, “*Performance of maritime logistics*”, luglio 2022

Parag Khanna, "Connectography. Le mappe del futuro ordine mondiale", Fazi, 2016.

John Konings, "Trade impacts of the Belt and Road Initiative", ING, 2018

Xu Lili, Lee Sang-Ho, "Port integration and competition under public and private ownership", MPRA, febbraio 2021

Mariana Mazzucato, "Missione economia. Una guida per cambiare il capitalismo", Laterza, 2021

Olaf Merk, "Disruptive innovations in container shipping: some impressions", in Yann Alix, "Prospective maritime et stratégies portuaries". EMS, 2018

Luca Michelini, "Autostrade e il fallimento del liberismo italiano", in Economia e politica, 2018.

Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti", "Azioni per il rilancio del cargo aereo", 2017

Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, "Documento di economia e finanza 2018. Allegato Connettere l'Italia", 2018.

Delio Miotti, "Mobilità nel Mezzogiorno: la questione delle reti e nodi infrastrutturali", Rubbettino, 2018

Maria Paradiso, "The Mediterranean: bridging, bordering and cross-bordering in a global mobility reality", European review, vol. 24, 2016.

Francesco Parola, Alexander Pallis, Antonio Risi, Marco Ferretti, . "Marketing strategies of Port Authorities: a multi-dimensional theorization", Transport research, 2018

Robert D. Putnam, "Comunità contro individualismo. Una parabola americana", Il Mulino, 2023

Randstand, "Le nuove sfide per il futuro del lavoro nella logistica", 2023

Robert Reich, "Il sistema. Perché non funziona e come possiamo aggiustarlo", Fazi Editore, 2021

Carl Rodhes, "Capitalismo woke. Come la moralità aziendale minaccia la democrazia", Fazi Editore, 2023

Alec Ross, *“I furiosi anni venti. La guerra fra Stati, aziende e persone per un nuovo contratto sociale”*, Feltrinelli, 2022

Werner Rothengalter, *“L’importanza della rete transeuropea e la crescita dell’Unione allargata”*, Economia pubblica, 2005

Edward Sadin, *“La silicolonizzazione del mondo”*, Einaudi 2018.

Hamid Saeedi, Bart Wiegman, Behzad Behdani. *“Measuring concentration in transshipment markets: methodologies and application to a European case”*, Maritime economics & logistics, 2021.

Lucio Saltari, Alessandro Tonetti, *“Origini e trasformazioni della disciplina delle autostrade in Italia”*, Giuffrè, 2017

Michele Salvati, Norberto Dilmore, *“Liberalismo inclusivo. Un futuro possibile per il nostro angolo di mondo”*, Feltrinelli, 2021

Giuseppe Satta, Francesco Parola, *“Port investments and maritime connectivity: the role of Italy for the Mediterranean Region”*, dattiloscritto, 2018.

Francesco Schiavardi, *“The IT revolution and Southern Europe’s two lost decades”*, EIEF working paper, 2018

Mario Sebastiani, *“Considerazioni conclusive e proposte”*, in Società Italiana di politica dei trasporti, *“Le politiche dei trasporti in Italia. Temi di discussione”*. Rapporto 2017. Maggioli editore, 2017.

Paolo Sellari, *“Scenari euro-asiatici”*, Edizioni nuova cultura, 2020

Chyntia Sènquiz Diaz, *“Transport infrastructure quality and logistics performance in export”*, NS Global Economics, vol. 9, n. 1, 2021

Sipotra, *“Le politiche dei trasporti in Italia”*, Maggioli Editore, 2017

Quinn Slobodian, *“Il capitalismo della frammentazione. Gli integralisti del mercato e il sogno di un mondo senza democrazia”*, Einaudi, 2023

Marco Spinedi, Pietro Spirito, *“Sistemi di trasporto delle merci tra passato e futuro”*, in Società italiana di politica dei trasporti, *“Le politiche dei trasporti in Italia. Temi di discussione. Rapporto 2017”*. Maggioli Editore.

Marco Spinedi, Massimo Curi, Francesco Dallari, *“Proposte di linee guida per lo sviluppo del settore dei trasporti e della logistica nel Mezzogiorno”*. LIUC, 2015.

Pietro Spirito, *“Infrastrutture e servizi di connettività per lo sviluppo del Mezzogiorno”*, in a cura di Giuseppe Coco e Amedeo Lepore, *“Il risveglio del Mezzogiorno. Nuove politiche per lo sviluppo”* Laterza, 2018.

Pietro Spirito, *“La riorganizzazione dei sistemi portuali e le Vie del Mare”*, Rivista Giuridica del Mezzogiorno n. 1, 2018

Pietro Spirito, *“Il futuro dei porti meridionali tra Mediterraneo e Via della Seta”*, Rubbettino, 2018

Pietro Spirito, *“Il futuro dei sistemi portuali italiani. Governance, spazi marittimi, lavoro”*, Guida, 2021

Pietro Spirito, *“Il nuovo capitalismo della mobilità”*, Guida, 2022

SRM, *“Porti, shipping e logistica al centro del nuovo scenario nel Mediterraneo”*, 2023

Peter Tirschwell, *“Blockchain theory's path to reality shipping beset by details and distrust”*, Joc.com, 2018

Gabriele Torelli, Enrico Guarnieri, *“Alcune considerazioni in tema di regolazione delle infrastrutture: crisi, semplificazioni, finanziamenti e ruolo dello Stato apparato”*, Rivista digitale di diritto amministrativo, 2021

Unctad, *“Review of maritime transport 2021”*, United Nations, 2021

Stefano Vergine, Marco Grasso, *“Tutte le colpe dei petrolieri”*, Piemme, 2020

Willem van den Berg, *“Ports & power: the securitisation of port politics”*. Horn of Africa Bulletin, 2018

Gianfranco Viesti, *“Centri e periferie. Europa, Italia, Mezzogiorno dal XX al XXI secolo”*, Laterza, 2021

Ignazio Visco, *“Investimenti pubblici per lo sviluppo dell'economia italiana”*, dattiloscritto, 2018

Ioannis K. Voudouris, *“Maritime alliances and EU competition law”*, Nomiki bibliothiki, 2020

Bruno Zuti, *“Mobility and regional competitiveness in the digital age. Research association and interdisciplinary studies”*, working paper, 2018.