

Pitto: "Reefer in import, un vantaggio per gli spedizionieri"

A partire dal 2016, quando ci fu un calo del 35% nella produzione di nuovi container reefer, il mercato ha registrato una carenza di equipaggiamento rispetto alla domanda. Carenza che permane, nonostante un certo recupero nel 2017 e nel 2018

Alessandro Pitto, presidente di Spediporto
29/01/2020

Genova - L'Alto Tirreno, con i porti di Genova, Vado, Livorno, ha una forte tradizione nella movimentazione di ortofrutta. Questa tradizione ha fatto sì che qui si sviluppassero competenze professionali specialistiche, che rappresentano un valore aggiunto per categorie come quella degli spedizionieri. Secondo i dati di Fruitimprese sul commercio estero ortofrutticolo italiano, nei primi nove mesi dell'anno le importazioni hanno avuto un andamento migliore rispetto alle esportazioni. **L'import è cresciuto sia in quantità (+3,9%, 2,7 milioni di tonnellate, sia in valore (+10,8%, tre miliardi di euro), mentre l'export è cresciuto soltanto in volume (+1,8%, 2,6 milioni di tonnellate), mentre ha perso in valore (-4,2%, 3,1 miliardi di euro).** Per gli spedizionieri, l'aumento delle importazioni è positivo, perché presenta maggiore complessità rispetto all'export e richiede quindi maggiormente l'ausilio delle loro competenze, a esempio sul fronte dei controlli sanitari e fitosanitari. «A Genova - spiega **Alessandro Pitto, presidente di Spediporto, l'associazione delle case di spedizione di Genova** - esistono case di spedizione specializzate in questo tipo di traffico. Negli anni la merce deperibile è stata sempre più dirottata sul trasporto in contenitori, che è maggiormente standardizzato rispetto a quello sulle navi refrigerate convenzionali. Ma la gestione dei container reefer richiede comunque competenza, per la verifica dei documenti e i controlli legati all'origine della merce e al tipo di merce. Lo spedizioniere assiste il cliente nella documentazione, nelle verifiche, nella campionatura. La professionalità dello spedizioniere è fondamentale per evitare il sequestro della merce o il prolungarsi dei tempi di sosta».

Pitto ricorda come il demurrage dei container reefer sia anche 10 volte più costoso rispetto a quello dei container dry. Il demurrage è la penale che si paga alla compagnia se il cliente tiene in sosta un contenitore oltre il tempo stabilito dal contratto. Questa spesa extra, che per un container convenzionale è indicativamente intorno ai 10 euro al giorno, sale anche fino a 150-200 euro per i reefer. Spiega ancora Pitto: «Il fatto è che il numero di contenitori refrigerati disponibili sul mercato è basso e le compagnie vogliono farli circolare il più

possibile». In effetti a partire dal 2016, **quando ci fu un calo del 35% nella produzione di nuovi container reefer**, il mercato ha registrato una carenza di equipaggiamento rispetto alla domanda. Carenza che permane, nonostante un certo recupero nel 2017 e nel 2018. Al costo del demurrage si aggiunge poi quello dell'allaccio alla rete elettrica, motivo per cui l'efficienza del servizio in questo settore è ancora più apprezzata. «La scelta dello spedizioniere - chiosa il presidente di Spediporto - è importante, perché la sua professionalità fa sì che i costi siano più ridotti possibile. Inoltre, gli importatori vogliono avere la merce deperibile più rapidamente possibile, anche perché spesso all'arrivo l'hanno già rivenduta. È importante rivolgersi a chi ha professionalità e specializzazione». Nel trasporto di ortofrutta ha sempre più peso l'utilizzo della tecnologia. **La merce dev'essere monitorata costantemente dalla compagnia che la trasporta.** Grazie al Gps il contenitore può essere monitorato da remoto. Inoltre gli stessi esportatori possono inserire strumenti di registrazione all'interno del container al momento della partenza. Questi strumenti vengono poi recuperati alla fine del viaggio e, come scatole nere, permettono di verificare le condizioni in cui si è svolto il viaggio e di risalire a eventuali responsabilità in caso di danni. «Farsi trovare pronti - conclude Pitto - permette di attirare questo tipo di merce, che ha un maggiore valore aggiunto. Questo vale per lo spedizioniere, come per tutto il sistema porto: servono presidi di controllo rapidi, professionisti competenti, colonnine per la corrente nei terminal, capacità di fare sistema».

©RIPRODUZIONE RISERVATA