

TESI | Territori
Economie
Società
Istituzioni

paper

17
2024

**Dal neo-liberismo al
neo-multinazionalismo: il caso della
industria della mobilità**
*From neo-liberalism to
neo-multinationalism: the case of the
mobility industry*

di Pietro Spirito



CENTRO STUDI DELLE
CAMERE DI COMMERCIO
GUGLIELMO TAGLIACARNE



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

TESI | Territori
Economie
Società
Istituzioni

paper

Dal neo-liberismo al neo-multinazionalismo: il caso della industria della mobilità

***From neo-liberalism to neo-multinationalism: the case of
the mobility industry***

di Pietro Spirito

17
2024



CENTRO STUDI DELLE
CAMERE DI COMMERCIO
GUGLIELMO TAGLIACARNE



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

Consiglio Scientifico: Giuditta ALESSANDRINI[†], Carla BARBATI, Giovanni CANNATA, Roberta CAPELLO, Anna CARBONE, Marco CUCCULELLI, Gaetano Fausto ESPOSITO, Antonella FERRI, Mariangela FRANCH, Claudio LEPORELLI, Alberto MATTIACCI, Lella MAZZOLI, Mario MORCELLINI, Maurizio VICHI, Giuliano VOLPE, Roberto ZELLI

Comitato Editoriale: Simona ANDREANO[†], Isabella BONACCI, Aurora CAVALLO, Paola COLETTI, Stefania FRAGAPANE, Laura MARTINIELLO, Andrea MAZZITELLI, Alessandra MICOZZI, Vittorio OCCORSIO, Francesco Maria OLIVIERI, Giulio PICCIRILLI (coordinatore), Marco PINI, Luca POTT, Alessandro RINALDI

Direzione Scientifica: Giovanni CANNATA (Rettore Universitas Mercatorum) e Gaetano Fausto ESPOSITO (Direttore Generale Centro Studi Tagliacarne)

Segreteria di Redazione: Annamaria JANNUZZI

Grafica della copertina e impaginazione: GIAPETO EDITORE srl con socio unico - Centro Direzionale Is. F2 - Napoli

Direttore Responsabile: Giovanni CANNATA e Gaetano Fausto ESPOSITO

Le linee editoriali congiunte Centro Studi Tagliacarne e Universitas Mercatorum

TESI (Territorio, Economia, Società, Istituzioni). *Instant Paper*, pubblicazione su blog con preliminare esame di coerenza; **TESI** (Territorio, Economia, Società, Istituzioni). *Paper*, pubblicazione aperiodica priva di codifica caratterizzata da referaggio one side blind;

TESI (Territorio, Economia, Società, Istituzioni). *Discussion Paper*, pubblicazione aperiodica, dotata di ISBN rilasciato da Universitas Mercatorum, che viene pubblicata previo doppio referaggio blind;

TEMI (Territorio, Economia, Mercati, Istituzioni): raccoglie contributi teorici e analitici su call for papers tematici affini alle tematiche legate alla comunità scientifica di Universitas Mercatorum e del Centro Studi Tagliacarne.

L'opera comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sui diritti d'autore. Sono vietate e sanzionate (se non espressamente autorizzate) le riproduzioni in ogni modo e forma e la comunicazione (ivi inclusi a titolo esemplificativo ma non esaustivo: la distribuzione, l'adattamento, la traduzione e la rielaborazione, anche a mezzo di canali digitali interattivi e con qualsiasi modalità attualmente nota o in futuro sviluppata) a fini commerciali. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni qui esposte. Si autorizza la riproduzione a fini non commerciali e con citazione della fonte.

Siti di distribuzione della pubblicazione:

www.tagliacarne.it/tesi_temi-30

<https://www.unimercatorum.it/ricerca/tesi-e-temi>.

Pubblicazione aperiodica

Copyright © 2024

Proprietari Centro Studi delle Camere di commercio G. Tagliacarne, Universitas Mercatorum sede legale Roma

Centro Studi delle Camere di commercio G. Tagliacarne

Piazza Sallustio n. 9 – 00187 Roma

Universitas Mercatorum

Piazza Mattei, 10 – 00186 Roma

Dal neo-liberismo al neo-multinazionalismo: il caso della industria della mobilità

di Pietro Spirito*

Sommario

L'industria della mobilità, ed in particolare il trasporto marittimo internazionale dei contenitori, ha rappresentato negli ultimi decenni uno dei fattori più rilevanti di trasformazione nello scenario economico internazionale. Dapprima, a partire dagli anni Ottanta del secolo passato, le connessioni marittime mondiali hanno accompagnato in modo decisivo lo sviluppo della globalizzazione, favorendo, con noli in forte riduzione, con rotte frequenti ed efficienti, la delocalizzazione delle fabbriche soprattutto nel Sud Est asiatico. Il baricentro del capitalismo si è spostato dalla terra al mare, in uno di quegli spostamenti di asse che caratterizzano la storia economica dell'umanità

Successivamente, nel corso della pandemia il quadro strategico è completamente mutato. Le grandi compagnie marittime per il trasporto dei contenitori, che intanto si erano concentrate in pochi colossi e si erano unite in tre grandi Alleanze, per effetto di posizioni oligopolistiche non contrastate dalla regolamentazione, hanno operato una drastica mossa di crescita dei noli marittimi, giunti ad incrementarsi in un anno e mezzo sino al 500% su alcune rotte a maggiore densità di domanda.

Questa trasformazione delinea il passaggio dal neoliberalismo al neo-multinazionalismo, con una crescita di potere delle imprese nei confronti dei poteri pubblici nazionali. E' iniziata una ondata di acquisizioni da parte dei grandi colossi del trasporto marittimo, che delineano un doppio meccanismo di concentrazione: non più solo verticale ma anche orizzontale, nel settore più esteso dei trasporti multimodali. Andranno attentamente comprese le modalità con le quali la regolazione potrà fronteggiare questo nuovo scenario.

From neo-liberalism to neo-multinationalism: the case of the mobility industry

Summary

The mobility industry, and in particular the international maritime transport of containers, has represented one of the most significant factors of transformation in the international economic scenario

* Pietro Spirito, economista, spiritopietro1962@gmail.com

in recent decades. First, starting from the 1980s, global maritime connections decisively accompanied the development of globalization, favoring, with significantly reduced freight rates and frequent and efficient routes, the delocalization of factories especially in South East Asia.

Subsequently, during the pandemic the strategic framework completely changed. The large shipping companies for the transport of containers, which in the meantime had concentrated in a few giants and had united in three large Alliances, as a result of oligopolistic positions not opposed by regulation, made a drastic move to increase maritime freight rates, which reached increase in a year and a half up to 500% on some routes with higher demand density.

This transformation outlines the transition from neoliberalism to neo-multinationalism, with a growth in the power of companies vis-à-vis national public authorities. A wave of acquisitions by the large maritime transport giants has begun, which outlines a double concentration mechanism: no longer only vertical but also horizontal, in the larger sector of multimodal transport. The ways in which regulation can deal with this new scenario will need to be carefully understood.

Parole chiave: neo-multinazionalismo, concentrazione, trasporto marittimo, assetto proprietario, globalizzazione.

Keywords: neo-multinationalism, concentration, maritime transport, ownership structure, globalisation.

1. Verso la concentrazione proprietaria nell'industria della mobilità

In uno scenario del mercato dei trasporti e della logistica caratterizzato da una elevata incertezza, accanto ai fenomeni dominanti derivanti dalla modifica nelle coordinate della globalizzazione ed dall'andamento calante della popolazione nelle economie ad industrializzazione matura, l'altro elemento che costituisce un fattore capace di 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. L'economia delle connessioni è stata la levatrice della globalizzazione.

I collegamenti assicurati dalla rete e dai servizi di 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 sulla divisione internazionale del lavoro, 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). L'adattabilità del sistema delle connessioni, legate a doppio filo alle catene globali del valore, consente al capitalismo di modificare la sua configurazione di produzione in modo più rapido rispetto al passato.

Tale diversa determinazione dei rapporti economici e 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 ciclo lungo di storia economica: dai grandi monopoli ferroviari 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 de contenitori in particolare, assieme alla pervasività della logistica, hanno trasformato i rapporti di forza nella organizzazione del sistema economico internazionale. Senza la rivoluzione marittima basata sull'incremento della produttività del trasporto e sulla intensificazione delle relazioni tra i principali porti del mondo la delocalizzazione industriale sarebbe stata sicuramente meno intensa rispetto a quanto si è poi verificato.

Con il progresso della globalizzazione è cominciato un processo di consolidamento e 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, ed è una delle spine dorsali della riorganizzazione produttiva su scala mondiale..

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 marittimo 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, non disponendo di alternative.

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 nel 2017, con la nascita delle tre 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 le acquisizioni nel 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.

2. La nascita del neo-multinazionalismo

La gerarchizzazione proprietaria della industria della mobilità si determina in uno scenario economico fortemente discontinuo. Si è ormai

sostanzialmente chiusa una lunga stagione, iniziata negli anni Ottanta del secolo passato, caratterizzata dalla narrazione neoliberista, orientata ad una fede cieca nel mercato e ad 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 redistribuzione, rispetto 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).

Nelle fasi di cambiamento del ciclo, politicamente si determina una polarizzazione nella offerta e nella domanda politica, mentre - quando la stagione ideologica si stabilizza - i partiti tendono a convergere su posizioni che non sono molto distanti le une dalle altre, perché debbono intercettare umori degli elettori che non sono molto diversificate.

Questa alternanza di modalità nella gestione del consenso e nella rappresentazione della realtà non è priva di implicazioni rispetto al funzionamento delle istituzioni. "Una conseguenza sia dell'assenza di collaborazione sia dello stallo che deriva dalla polarizzazione è che il governo è diventato meno efficace, meno in grado di gestire le nostre fortune nazionali, compresa la persistente diseguaglianza economica ed etnica" (Putnam, p. 133, 2023).

In realtà, come vedremo, non conta solo la dinamica, pur essenziale, tra forze politiche e pubblica opinione: nelle società capitalistiche agiscono altre forze, come le imprese, che condizionano in modo sostanziale l'esito della partita. Nelle pieghe della crescente inefficacia dei pubblici poteri si infilano altre forze, a cominciare dai poteri economici, che intendono avvalersi di questo spazio vuoto per consolidare il proprio posizionamento.

Terminata, alla fine degli anni Settanta, 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 è stato, seguendo 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. Le istituzioni debbono essere depotenziate, per lasciare spazio alle forze economiche di dispiegare la propria libertà che genera sviluppo e profitti.

Quella stagione di egemonia culturale del neoliberismo è poi entrata 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.

Siamo ancora in uno stato di sospensione che deve lasciare spazio ad un nuovo modello dominante non ancora in campo. “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).

Sta emergendo, da qualche decennio a questa parte, una variante del neoliberismo, che si libera delle scorie inutilizzabili della vecchia stagione per mantenere una egemonia sulla organizzazione sociale, oltre che sul funzionamento dei mercati. L'impresa si è 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 azienda-

le, 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 strumento per 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.

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 di quello che definisco il neo-multinazionalismo, ancora in corso: la differenza rispetto al neoliberismo consiste nella strumentalizzazione dei pubblici poteri al fine di restringerne l'operatività. Piuttosto che “affamare la Bestia”, restringendo la sfera di azione delle istituzioni, ora l'obiettivo consiste nell'impadronirsi, trasformandola in un cagnolino al servizio degli interessi delle multinazionali stesse.

“Il capitalismo politico si caratterizza non solo per l'intima compenetrazione tra economia e politica a livello statale ma anche per l'uso politico del commercio, della finanza e delle imprese tecnologiche per vantaggi geo-politici” (Salvati, p. 156, 2022). Più che arretrare, il potere delle aziende ha compiuto ulteriori passi in avanti.

Restano insomma 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, consolidando la struttura del mercato in forme caratterizzate dagli oligopoli e dalla concentrazione.

Proprio l'esaltazione della concorrenza come valore assoluto, depotenziando al tempo stesso i poteri regolatori delle istituzioni pubbliche, ha posto le premesse del passaggio del neoliberismo al neo-multinazionalismo: “Più feroce è la competizione, più veloce è la tendenza verso l'oligopolio, se non al monopolio” (Harvey, p. 22, 2018).

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. Al prosciugamento delle istituzioni pubbliche sotto il peso del neoliberismo si unisce ora una ideologia delle imprese incaricate di missioni di interesse generale.

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 li-

velli 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).

L’esito di questo assetto dei poteri determina una drastica redistribuzione dai salari ai profitti, e tutto ciò avviene nel silenzio della pubblica opinione, anche in Italia. Lo testimonia uno studio di Mediobanca su un campione significativo di aziende. “Tra il 2021 e il 2022 le 2150 imprese hanno segnato performance decisamente positive quanto alla variazione dei principali margini di conto economico: il valore aggiunto ha registrato un incremento del +7,7% ... il risultato operativo netto è avanzato del +21,9%, l’utile lordo prima delle componenti straordinarie del +9,6%, il risultato netto del +26,2%. Il ROI è cresciuto dal 6,5% al 6,9%, il ROE è salito dal 6,4% al 7,7%” (Mediobanca, p. 4, 2023).

Di converso, “Il costo medio unitario del personale (aggregato) ha riportato un aumento del 2% su base annua. La forza lavoro è la componente maggiormente penalizzata in termini di potere d’acquisto, con una perdita stimata intorno al 22% per l’anno 2022” (Mediobanca, p. 4, 2023). Insomma, la partita è tutt’altro che neutrale. L’asse della struttura distributiva si è orientato decisamente a vantaggio dei profitti, penalizzando i redditi dei lavoratori.

Al neoliberalismo, nel vuoto di uno schema alternativo che stenta ad emergere, si sta sostituendo un neo-multinazionalismo molto più subdolo e pericoloso, in quanto non sbandiera una pro-

spettiva 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, utilizzando questo schema, ulteriormente valorizzata, in quanto non si applica più solo ai redditi individuali ma anche alle forme di impresa ed alla organizzazione sociale, piegando le istituzioni pubbliche quale strumento per il rafforzamento del potere economico dei monopoli e degli oligopoli.

“La rendita di monopolio sorge dal fatto che gli attori sociali possono realizzare un flusso di reddito potenziato per un periodo prolungato grazie al loro controllo esclusivo su un oggetto negoziabile direttamente o indirettamente che è, per alcuni aspetti cruciali, unico e non replicabile” (Harvey, p. 19, 2018).

3. La concentrazione nell’industria della mobilità

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, 2022). Il riassetto della ricchezza nella popolazione ha trovato rispondenza anche nella concentrazione del potere industriale.

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 depres-

sione 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, e resta valido solo come espediente retorico utile per i convegni, mentre si sta affermando una riconfigurazione dei mercati dentro la 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: l'elegante espressione della catena globale del valore racchiude questo modello di produzione..

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.

Nel perseguire profitti crescenti sono state utilizzate tutte le opportunità, da ultimo la ventata inflazionistica. Per Robert Reich la crescita generalizzata dei prezzi dipende negli anni recenti, oltre che dalle pressioni delle materie prime, dal perseguimento della massimizzazione dei profitti, non certo dai salari. "I margini delle aziende statunitensi hanno raggiunto nel 2022 il livello più

alto dal dopoguerra. Lo stesso è accaduto in Europa, dove le aziende hanno approfittato dell'inflazione per aumentare i profitti" (Coin, p. 76, 2023).

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.

Quello che rileva è l'influenza che questa riorganizzazione del sistema industriale della mobilità e della logistica sta determinando - 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.

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. La trama dei rapporti tra sistema manifatturiero e sistema logistico ne determina l'effettiva articolazione, che non risulta invece chiara se si analizzano separatamente questi due insiemi.

Quali saranno le ricadute nel medio termine di questo processo di trasformazione non è facile ora dire. Comincia ad intravedersi un arretramen-

to della globalizzazione secondo il modello dei decenni precedenti: saranno diverse le traiettoria della internazionalizzazione. Le catene del valore ai 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 ultimo anello della lavorazione manifatturiera, ma anche reticolo della struttura distributiva dell'industria e presidio commerciale di primo livello per raggiungere nuovi mercati, contribuendo 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. E la crescita prosegue.

Quattro linee aeree, American, Delta, Southwest e United, controllano oggi la stragran-

de 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: 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.

4. L'ondata di acquisizioni nel trasporto marittimo

L'accumulazione di profitti in dimensioni drammaticamente rilevanti ha consentito alle principali multinazionali di muovere verso ulteriori concentrazioni, attraverso operazioni di fusione e di acquisizione. Nel settore marittimo questa tendenza si è manifestata in modo ancora più estremo, proprio grazie agli utili che il segmento del trasporto internazionale dei container ha accumulato negli anni recenti.

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 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 hanno deciso dunque di allearsi per una operazione intersettoriale nel sistema dei trasporti.

MSC, divenuta pochi mesi prima la prima compagnia armatoriale al mondo nel trasporto dei container, è un gruppo che conta 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.

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, di 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, è sceso 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.

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 MSC 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 terminal Hhla di Amburgo, a partire dal 2025 e a raggiungere 1 milione di teu (contenitori da 20 piedi) l'anno, dal 2031 in poi.

La compagnia ginevrina 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, con un investimento pari a 4 miliardi di euro, anche in questo caso per generare sinergie con il settore crocieristico.

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 Gruppo FS ed 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 pun-

to 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 gran-

di 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.

L'attivismo nelle acquisizioni da parte di MSC non si è limitato solo alla mossa nel settore del trasporto ferroviario aereo. Nella logistica il gruppo ginevrino ha acquisito a fine marzo del 2022, per un corrispettivo di 6,4 miliardi di euro, il Gruppo Bolloré 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.

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 sono considerati come *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 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 Svitzer 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.

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.

Le mosse strategiche compiute da MSC corrispondono ad un più 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 ae-

reo 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.

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.

5. Il neo-multinazionalismo 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, anche 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 un grado di concentrazione elevato, che poi ha consentito non solo di consolidare la posizione dominante sul core business. ma anche 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 profitto 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).

La leva della regolamentazione è stata sostanzialmente neutralizzata dal potere delle multinazionali del mare. Nessun pubblico potere è riuscito ad arginare l'impetuosa avanzata degli oligopoli del mare verso la conquista di posizioni dominanti anche in altri mercati. Eppure, non mancherebbero, in teoria, gli strumenti per poter agire in tale direzione.

Preso atto dell'ingresso delle grandi compagnie marittime nella gestione dei porti, possono essere introdotti “muri cinesi” tra vettori e scali, come si

è peraltro agito nel caso del trasporto aereo al fine di realizzare una effettiva liberalizzazione. Intanto, mentre sono vigenti le concessioni stipulate, si può operare sul versante dei corrispettivi. oppure su quello degli investimenti infrastrutturali nei porti.

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. Questo processo di concentrazione si è verificato 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.

L’architettura delle tre Alleanze tra i principali vettori marittimi nel settore dei contenitori è stato un meccanismo che ha facilitato la diffusione del sistema oligopolistico e la successiva generazione di un potere di mercato ad alto tasso di conseguenze per il sistema di offerta, di prezzi, di rapporto con la clientela.

“Una Alleanza marittima rappresenta una tipologia di accordo cooperativo tra operatori oceanici. Le Alleanze sono formate per coprire diffe-

renti 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 ricercare 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 do-

manda 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.

L'articolo 101, paragrafo 1, TFEU vieta tutti gli accordi tra imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra gli Stati membri dell'Unione europea (UE) e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno. Tuttavia, in base all'articolo 101, paragrafo 3, in alcuni casi le disposizioni dell'articolo 101, paragrafo 1, possono essere dichiarate inapplicabili qualora gli accordi possano generare taluni vantaggi sociali o per il consumatore e quindi promuovere una maggiore efficienza senza falsare il gioco della concorrenza.

Il regolamento riguarda i consorzi che forniscono servizi marittimi internazionali di linea tra uno o più porti della Comunità ed esonera i loro accordi, decisioni e pratiche specifiche dall'applicazione delle regole dell'Unione sulla concorrenza.

Sono consentite le seguenti attività di un consorzio: l'esercizio in comune di servizi di trasporto marittimo di linea; aggiustamenti di capacità in risposta a fluttuazioni della domanda e dell'offerta; l'esercizio o l'uso in comune dei terminali portuali e i servizi connessi quali lo stivaggio (lo stivatore è un lavoratore portuale che si occupa del carico e dello scarico delle navi, dei camion, dei treni o degli aerei); qualsiasi altra attività accessoria a quelle indicate sopra e necessaria per il loro svolgimento, come ad esempio il non consentire ai membri di un consorzio di assegnare spazio o stipulare contratti di noleggio ad altre navi nello stesso mercato.

L'esenzione di cui sopra non si applica ai consorzi che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, abbiano per oggetto: la fissazione dei prezzi in relazione alla vendita di servizi di trasporto di linea a terzi; la limitazione della capacità o delle vendite ad eccezione degli aggiustamenti di capacità esentati citati in precedenza; la ripartizione dei mercati o della clientela.

Perché il consorzio possa beneficiare dell'esenzione, la quota di mercato congiunta dei membri del consorzio sul mercato rilevante su cui esso opera non deve superare il 30%, calcolata con riferimento al volume complessivo delle merci trasportate

dai membri all'interno o all'esterno del consorzio. Per beneficiare dell'esenzione, il consorzio deve dare ai membri il diritto di recedere, subordinatamente all'osservanza di un termine massimo di preavviso di sei mesi, senza incorrere in alcuna penale finanziaria o di altra natura. Per un consorzio fortemente integrato, il periodo massimo di preavviso può essere prolungato a 12 mesi.

Pur 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, la Casa Bianca per annunciare la volontà degli Stati Uniti d'America di "abbassare i prezzi e ripristinare eque regole del gioco", benedicendo 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 controllano quasi tutto il trasporto marittimo e, con il potere di aumentare i prezzi per le imprese e i consumatori americani, minacciano la sicurezza nazionale e la competitività economica degli Stati Uniti.

La nota della Casa Bianca prosegue con una dettagliata disamina di questa premessa. Le tre

alleanze controllano 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 1000% fra Usa e Asia rispetto a gennaio 2020", senza dimenticare i rincari alle tariffe di stoccaggio e deposito ("detention and demurrage").

"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 una crescita dell'1% dei prezzi al consumo sul mercato americano. Questo avviene 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 in termini di accumulazione di profitti, controllo sul funzionamento del mercato, capacità di autofinanziare acquisizioni.

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.

In vista della revisione della *exemption rule* comunitaria, che scade ad aprile del prossimo anno, MSC e Maersk hanno già annunciato lo scioglimento della Alleanza 2M, decisamente il più grande tra i tre raggruppamenti oggi operativi. Il focus che i regolatori stanno ponendo sul potere di mercato delle Alleanze sta già determinando una reazione in direzione di un superamento di questo modello.

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, 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 riflettuto 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 consolidano, 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, nel trasporto ferroviario delle merci, nel trasporto aereo.

L'assenza di politiche antitrust, che stavolta possono essere esercitate in modo sostanziale su scala internazionale, rischia di condizionare l'evol-

uzione 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'im-

patto 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.

Riferimenti bibliografici

- Adwan M. (2021) *Covid-19 on aviation: insights on managing uncertainty, and the potential role of leadership in dealing with crisis*, University of Sunderland, working paper
- Alger J., Lister G., Dauvergne P. (2021) *Corporate governance and the environmental politics of shipping*, Global Governance, n. 27
- Aseri A. M. (2021) *E-commerce: leaders and customers*, in Turkish journal of computer and mathematics education, vol. 12, n. 6
- Airport Council International (2020) *Developing an air cargo market*
- Assoaeroporti, vari anni *Dati statistici sul traffico*
- Assolombarda (2021) *Il trasporto merci via aerea: il punto di vista di imprese e spedizionieri, rilevato attraverso un'indagine effettuata su un campione di imprese*
- Berg A. (2018) *Should we fear the robot revolution?*, IFM working papers, 116
- Berta G. (2018) *L'enigma dell'imprenditore (e il destino dell'impresa)*, Il Mulino
- Bianchi P. (2018) *4.0. La nuova rivoluzione industriale*. Il Mulino
- Barca F., Giovannini E. (2020) *Quel mondo diverso*, Laterza
- Battisti M., Jona-Lasinio C., Manzocchi S. (2020) *Investimenti, infrastrutture ed export: analisi di impatto sulle regioni italiane*, dattiloscritto
- Bella M. (a cura di) (2020) *Trasporti e logistica: analisi e prospettive per l'Italia*, Il Mulino
- Bonanni R. (2020) *I soldi viaggiano in autostrada: privatizzazioni e concessioni dalle origini al Ponte Morandi*, Bertoni
- Burger R., Orr B. (2021) *What business the airports are really in*, Journal of airport management, vol. 15, n. 2
- Caschili S., Medda F.R., Parola F., Ferrari C. (2011) *Cooperation in container shipping: A small world network of agreements*, UCL working papers series, n. 173
- Calò E., Mastrorocco N., Garganese R. (2017) *Pianificazione strategica. Strumento di programmazione e attuazione degli investimenti nel settore dei trasporti: crescita del divario nord-sud*, in Economia pubblica,
- Castaldo F., Coniglio S., Gatti M. (2020) *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
- Cluster Cargo Aereo (2020) *Il trasporto aereo merci in Italia*
- Confindustria (2017) *L'andamento del cargo aereo e lo stato degli investimenti aeroportuali*
- Confindustria (2022) *Progetto Mare*
- Coin F. (2023) *Le grandi dimissioni. Il rifiuto del lavoro e il tempo di riprenderci la vita*, Einaudi
- Danielis R. (2020) *Scelte politiche e innovazione tecnologica per la decarbonizzazione dei trasporti*, in a cura di Patrizia S. e Rossi S., "Superando il guado. Innovazioni, esportazioni e strategie delle imprese tra vincoli finanziari, ambientali e di capitale umano", EUT, 2020
- De Martino M. (2018), *Port competitiveness and value creation: the network approach*, Universiteit Antwerpen
- De Michele G., Messori M. (2020) *Verso un Piano Marshall europeo. Come trasformare una crisi in una opportunità*, Policy Brief 15, Luiss
- De Minicis M., Donà S., Maroccoll M. (2022), *Il lavoro online in Italia: Gig o Sharing economy? Prime evidenze empiriche*, SINAPPSI, Anno X, n. 3
- Di Paola M., Jamieson D. J. (2020) *Cambiamento climatico, liberismo, e la distinzione pubblico/privato*, working paper
- Drewry (2018) *Future developments in the containers market and how this impacts Mediterranean ports*
- ESPO (2018) *The infrastructure investment needs and financing challenge of European ports*
- Esposito G.F. (2023) *La crisi dell'ideologia neoliberista americana alla base della globalizzazione*, Huffington Post
- European Commission (2020) *The EU Blue economy report 2020*, Bruxelles
- Fancello G., Fadda G. (2017) *Indicatori di performance per la competitività dei terminal container nel Mediterraneo*, dattiloscritto
- Fancello G., Fadda G., Pani P. (2014) *Port cooperation policies in the Mediterranean Basin: an experimental approach using cluster analysis*. Transportation research procedia
- Florio M. (2021) *La privatizzazione della conoscenza*, Laterza
- Fontana R., Rocchi A. (2019) *Innovare nella società delle reti: sistemi organizzativi, processi produttivi e project management*, Franco Angeli
- Forte E. (2017) *L'infittimento delle autostrade del Mare Nostrum*, Svimez
- Gavinelli D. (2020) *La Belt and Road Initiative: dimensioni strategiche e regionali dell'iniziativa* Memorie Geografiche, n. 18
- Governo italiano (2023) *Piano del mare* bozza
- Grappi G. (2018) *Logistica*, Ediesse
- Grubler J. (2018) *Economic policy implications of the Belt and Road initiative for CESEE and Austria*, WIIW, Policy notes and reports, 23
- Hamdan Y. (2020) *Airport cargo logistics and economic outcome of supply chain; an empirical analysis*, International supply management, vol. 9, n. 1
- Harvey D. (2018) *Geografia del dominio. Capitalismo e produzione dello spazio*, Ombre Corte
- Hoffmann J. (2017) *Beyond the European port industry*, Unctad
- HPC (2018) *Why are transshipment terminals in the Mediterranean so attractive, or are they?*, working paper
- Iata (2021) *World air transport statistics 2021*
- International Transport Forum (2022) *Performance of maritime logistics*
- Khanna P. *Connectography. Le mappe del futuro ordine mondiale*, Fazi
- Konings J. (2018) *Trade impacts of the Belt and Road Initiative* ING
- Xu Lili, Lee Sang-Ho (2021) *Port integration and competition under public and private ownership*, MPRA
- Mazzucato M. (2021) *Missione economia. Una*

- guida per cambiare il capitalismo, Laterza
- Mediobanca (2023) *Nel 2022 l'industria resiste all'inflazione*
- Merk O. (2018) *Disruptive innovations in container shipping: some impressions*, in Alix Y. Prospective maritime et stratégies portuaries EMS
- Michellini L. (2018) *Autostrade e il fallimento del liberismo italiano* in Economia e politica
- Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti (2017) *Azioni per il rilancio del cargo aereo*
- Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, (2018) *Documento di economia e finanza 2018. Allegato Connettere l'Italia*
- Paradiso M. (2016) *The Mediterranean: bridging, bordering and cross-bordering in a global mobility reality*, European review, vol. 24
- Parola F., Pallis A., Risi A., Ferretti M. (2018) *Marketing strategies of Port Authorities: a multi-dimensional theorization*, Transport research
- Putnam R. D. (2023) *Comunità contro individualismo. Una parabola americana* Il Mulino
- Randstand (2023) *Le nuove sfide per il futuro del lavoro nella logistica*
- Reich R. (2021) *Il sistema. Perché non funziona e come possiamo aggiustarlo* Fazi Editore
- Rodhes C. (2023) *Capitalismo woke. Come la moralità aziendale minaccia la democrazia* Fazi Editore
- Ross A. (2022) *I furiosi anni venti. La guerra fra Stati, aziende e persone per un nuovo contratto sociale*, Feltrinelli
- Saeedi H., Wiegmans B., Behdani B. (2021) *Measuring concentration in transshipment markets: methodologies and application to a European case*, Maritime economics & logistics
- Salvati M., Dilmore N. (2021) *Liberalismo inclusivo. Un futuro possibile per il nostro angolo di mondo*, Feltrinelli
- Salviato A. (2022) *La responsabilità morale delle multinazionali nel conflitto tra Russia e Ucraina*, in Filosofia morale
- Satta G., Parola F. (2018) *Port investments and maritime connectivity: the role of Italy for the Mediterranean Region*, dattiloscritto
- Schiavardi F. (2018) *The IT revolution and Southern Europe's two lost decades*, EIEF working paper
- Sebastiani M. (2017), *Considerazioni conclusive e proposte*, in Società Italiana di politica dei trasporti, "Le politiche dei trasporti in Italia. Temi di discussione". Rapporto 2017. Maggioli editore
- Sellari P. (2020) *Scenari euro-asiatici*, Edizioni nuova cultura
- Sènquiz Diaz C. (2021) *Transport infrastructure quality and logistics performance in export*, NS Global Economics, vol. 9, n. 1
- Sipotra (2017) *Le politiche dei trasporti in Italia*, Maggioli Editore
- Spirito P. (2018) *La riorganizzazione dei sistemi portuali e le Vie del Mare*, Rivista Giuridica del Mezzogiorno n. 1
- Spirito P. (2018) *Il futuro dei porti meridionali tra Mediterraneo e Via della Seta*, Rubbettino

- Spirito P. (2021) *Il futuro dei sistemi portuali italiani. Governance, spazi marittimi, lavoro*, Guida
- Spirito, P. (2022) *Il nuovo capitalismo della mobilità*, Guida
- SRM (2023) *Porti, shipping e logistica al centro del nuovo scenario nel Mediterraneo*, Giannini
- Tirschwell P. (2018) *Blockchain theory's path to reality shipping beset by details and distrust*, Joc.com
- Torelli G., Guarnieri W. (2021) *Alcune considerazioni in tema di regolazione delle infrastrutture: crisi, semplificazioni, finanziamenti e ruolo dello Stato apparato*, Rivista digitale di diritto amministrativo
- Unctad (2021) *Review of maritime transport 2021*, United Nations
- van den Berg W. (2018) *Ports & power: the securitisation of port politics*, Horn of Africa Bulletin
- Viesti G. (2021) *Centri e periferie. Europa, Italia, Mezzogiorno dal XX al XXI secolo*, Laterza
- Visco I. (2018) *Investimenti pubblici per lo sviluppo dell'economia italiana*, dattiloscritto
- Voudouris I. K. (2020) *Maritime alliances and EU competition law*, Nomiki bibliothiki
- Zuti B. (2018), *Mobility and regional competitiveness in the digital age. Research association and interdisciplinary studies*, working paper, 2018.

