



Cassa depositi e prestiti

Porti e logistica

Maggio 2012

**Il sistema portuale
e logistico italiano
nel contesto competitivo
euro-mediterraneo: potenzialità
e presupposti per il rilancio**



Studio di settore | 01

Cassa depositi e prestiti

Porti e logistica

Maggio 2012

**Il sistema portuale
e logistico italiano
nel contesto competitivo
euro-mediterraneo: potenzialità
e presupposti per il rilancio**



Cassa depositi e prestiti

Studio di settore | 01

Il presente documento è distribuito da Cassa depositi e prestiti S.p.A.

Le informazioni contenute in questo documento costituiscono il risultato di elaborazioni condotte da Cassa depositi e prestiti S.p.A., su dati che possono provenire da varie fonti.

Tali fonti sono ritenute affidabili e in buona fede, tuttavia nessuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, è fornita da Cassa depositi e prestiti S.p.A. relativamente all'accuratezza, completezza e correttezza delle stesse.

Le opinioni, previsioni o stime contenute nel documento sono formulate con esclusivo riferimento alla data di redazione del documento e non vi è alcuna garanzia che i futuri risultati o qualsiasi altro evento futuro saranno coerenti con le opinioni, previsioni o stime qui riportate.

Tutte le informazioni contenute nel presente documento potranno, successivamente alla data di redazione del medesimo, essere oggetto di modifica o aggiornamento da parte di Cassa depositi e prestiti S.p.A., senza alcun obbligo da parte della stessa di comunicare tali modifiche o aggiornamenti a coloro ai quali tale documento sia stato in precedenza distribuito.

Tutti i dati citati nel presente documento sono pubblici.

La presente pubblicazione viene fornita per meri fini di informazione e illustrazione, e a titolo meramente indicativo, non costituendo pertanto la stessa, in alcun modo, una proposta di conclusione di contratto, una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario o un servizio di consulenza.

Cassa depositi e prestiti S.p.A. non deve essere ritenuta responsabile per eventuali danni, derivanti anche da imprecisioni e/o errori, che possano derivare all'utente e/o a terzi dall'uso dei dati contenuti nel presente documento.

In considerazione delle attività che Cassa depositi e prestiti S.p.A. è statutariamente deputata a svolgere, tra le quali finanziare gli investimenti del settore pubblico, la stessa potrebbe prestare attività tipicamente bancarie, tra le quali l'erogazione del credito ai soggetti menzionati nel presente documento.

Copyright

Il presente documento non potrà essere riprodotto, ridistribuito, direttamente o indirettamente, a terzi o pubblicato, in tutto o in parte, per qualsiasi motivo, senza il preventivo consenso espresso di Cassa depositi e prestiti S.p.A. Il copyright e ogni diritto di proprietà intellettuale su dati, informazioni, opinioni e valutazioni contenuti nel presente documento è di pertinenza di Cassa depositi e prestiti S.p.A., salvo diversamente indicato.

Le informazioni contenute nel presente rapporto sono aggiornate ai dati disponibili al 30.04.2012

Guido Rivolta | *Responsabile Relazioni Istituzionali e Comunicazione Esterna*

Edoardo Reviglio | *Responsabile Ricerca e Studi*

A cura di:

Simona Camerano | *Responsabile scientifico*
simona.camerano@cassaddpp.it

Maria Elena Perretti | *Coordinamento gruppo di lavoro*
mariaelena.perretti@cassaddpp.it

Annachiara Palazzo
annachiara.palazzo@cassaddpp.it

Susanna Screpanti
susanna.screpanti@cassaddpp.it

Daniela Alterio | *Coordinamento editoriale*
daniela.alterio@cassaddpp.it

Indice

Introduzione

01	Il sistema portuale italiano	10
1.1	Il trasporto marittimo di merci in Italia	11
1.2	La struttura del sistema	14
1.3	Il contesto competitivo	28
02	La gestione del sistema portuale italiano	36
2.1	Le Autorità Portuali in Italia: funzioni e vincoli	40
03	Il sistema logistico e interportuale italiano	46
3.1	Le infrastrutture per la logistica in Italia	47
3.2	I costi della logistica	55
3.3	Una valutazione comparata della performance logistica italiana	58
04	Prospettive e criticità del sistema portuale-logistico italiano	64
4.1	Le potenzialità del sistema portuale-logistico italiano	64
4.2	Quali interventi per il rilancio della portualità e della logistica in Italia?	73

Appendice I – Il mercato marittimo mondiale

I.1	Il contesto economico internazionale	78
I.2	Il traffico marittimo mondiale	85
I.3	Il commercio marittimo in Europa	93

Appendice II – Il sistema portuale italiano nell'ambito del progetto TEN-T

II.1	Le risorse europee e gli strumenti di finanziamento delle reti TEN-T	103
------	--	-----

Appendice III – Le novità normative rilevanti

	per lo sviluppo delle infrastrutture portuali	108
--	---	-----

Bibliografia

114

Indice dei Focus

Le principali tipologie di carichi marittimi	12
Il trasporto marittimo di passeggeri in Italia: traffico Ro-Pax e mercato crocieristico	20
Il transhipment	24
La performance del mercato container italiano nel contesto internazionale	26
Il traffico container nel Canale di Suez	29
L'evoluzione attesa del mercato dei container a livello internazionale	33
La governance portuale negli altri Paesi europei: il caso della Spagna	38
Le altre infrastrutture logistiche	48
Gli immobili a uso logistico in Italia	49
La retroportualità	54
L'Ecobonus	57
La struttura del mercato europeo dei container: il dibattito in corso	66
La partecipazione di capitali privati nella realizzazione delle infrastrutture portuali	71
Brevi cenni sull'andamento del mercato mondiale dello shipping	92
Il progetto di legge-quadro in materia di interporti e piattaforme territoriali logistiche	112

Abbreviazioni

AdM	Autostrade del Mare
BDI	Baltic Dry Index
CAGR	Compound Average Growth Rate
CEF	Connecting Europe Facility
LGTT	Loan Guarantee instrument for TEN-T
LNG	Gas naturale liquefatto
Lo-Lo	Lift-on Lift-off
LPG	Gas da petrolio liquefatto
LPI	Logistics Performance Index
MoM	Month on Month
p.p.	Punti percentuali
Pax	Passeggeri
Ro-Ro	Roll-on Roll-off
STI	Sistemi di Trasporto Intelligente
TEN-T	Trans European Network Transport
TEU	Twenty foot Equivalent Unit
YoY	Year on Year

Unità di misura

'000	Migliaia
bbl	Barili
dwt	Deadweight tonnage
Km	Chilometro
mln	Milioni
mld	Miliardi
n.	Numero
t	Tonnellate
t-Km	Tonnellate-chilometro
tsl	Tonnellate di stazza lorda

Introduzione

In una congiuntura complessa come quella che l'Italia e l'Europa stanno attraversando, lo sviluppo infrastrutturale rappresenta una delle chiavi di volta per il rilancio dell'economia nazionale.

Il ruolo cruciale delle infrastrutture per la ripresa non è un tema nuovo e fa riferimento sia all'effetto di breve periodo che la realizzazione di investimenti consente di realizzare sul fronte dell'occupazione, del reddito e della fiscalità, sia, soprattutto, alla rilevanza che le infrastrutture stesse hanno per lo sviluppo delle imprese e del Sistema Paese.

Il contesto economico attuale, tuttavia, caratterizzato da vincoli di bilancio molto stringenti e risorse scarse, suggerisce di collocare questa consapevolezza in un nuovo paradigma di riferimento e definire in modo chiaro il ruolo e le responsabilità dei diversi soggetti coinvolti nel processo di infrastrutturazione del Paese.

In particolare, **occorre agire garantendo il massimo livello di coordinamento nell'azione dei decisori pubblici, degli investitori e dei soggetti gestori** e, al tempo stesso, rafforzando tutte quelle azioni economiche e regolamentari che possano sostenere l'apporto di capitale privato per la realizzazione delle opere.

Questo approccio, valido in generale quando si affronta il tema infrastrutture, assume rilievo particolare nel settore dei trasporti. In questo ambito, infatti, l'obiettivo non può essere limitato alla mera realizzazione di interventi puntuali, ma dovrebbe tendere alla **definizione di un sistema di collegamenti efficiente e, soprattutto, affidabile.**

Il tema dell'affidabilità, in particolare con riferimento alle infrastrutture portuali e logistiche, può assumere connotazioni diverse, ma comunque rilevanti:

- **l'affidabilità del sistema**, inteso come insieme di regole certe e stabili nel tempo, *conditio sine qua non* per l'impiego di capitali privati in qualsiasi attività imprenditoriale ed elemento *a fortiori* determinante in un segmento caratterizzato da tempi lunghi per il ritorno degli investimenti;
- **l'affidabilità del servizio**, argomento cruciale in particolare quando si indaga il mondo dei trasporti in cui la competitività di un Paese, di uno scalo portuale o di una catena logistica integrata, si gioca principalmente sulla variabile reliability, che solo un sistema infrastrutturale interconnesso e fluido è in grado di garantire.

La competitività della portualità e della logistica italiana passa di qui, dalla capacità di individuare le azioni necessarie per la definizione di un sistema affidabile.

In tal senso è opportuno rivedere l'approccio attuale e superare i modelli di valutazione del grado di infrastrutturazione di un Paese che prendono a riferimento i soli indicatori quantitativi. **È necessario passare a un approccio che consideri l'efficienza delle infrastrutture e che, sotto questo aspetto, consenta di selezionare gli interventi.**

In quest'ottica, il tema della dimensione e delle caratteristiche del gap infrastrutturale italiano appare sotto una luce differente che prescinde, almeno in parte, dai km di rete o dalle profondità dei fondali e si concentra su aspetti quali, ad esempio, i tempi di percorrenza e di trasbordo.

Non è il numero degli scali che determina l'efficienza di un sistema portuale, ma è la capacità di agire in modo coordinato, di valorizzare le specializzazioni e di garantire un elevato livello di interconnessione.

Oggi, nonostante una posizione geografica favorevole e la presenza di vere e proprie eccellenze, la portualità e la logistica italiane faticano ad affermarsi a livello internazionale.

Se è vero, infatti, che il sistema portuale italiano, con una movimentazione complessiva superiore alle 470 mila t, è il terzo per rilevanza a livello europeo, è altrettanto certo che negli ultimi anni ha progressivamente perso quote di mercato rispetto ai principali scali del Nord Europa e ai porti del Mediterraneo, in particolare in alcuni segmenti di mercato.

Genova e Trieste, i principali scali mercantili italiani in termini di volumi, che nel 2010 si collocano, rispettivamente, al 15° e al 16° posto della classifica dei principali porti europei, nel 2009 erano in 12ª e 14ª posizione. Anche i porti specializzati nel transhipment subiscono il forte contraccolpo della concorrenza internazionale: Gioia Tauro, dopo essere stato per anni il principale scalo mediterraneo per movimentazione nave-nave di container, si colloca oggi, con 2,8 mln TEU al terzo posto dopo lo scalo spagnolo di Valencia (4,2 mln TEU) e quello egiziano di Port Said (3,5 mln TEU).

Gli scali italiani operano, dunque, in un contesto competitivo complesso. Da un lato, devono confrontarsi con un sistema portuale Nord-europeo che, non soltanto presenta dimensioni estremamente più significative (il solo porto di Rotterdam, ad esempio, gestisce un traffico container superiore a quello dell'intero sistema portuale italiano), ma si caratterizza per livelli di efficienza tali da indurre alcuni operatori nazionali ad affidare al sistema portuale Nord europeo merci con origine/destinazione in Italia. Dall'altro, affrontano la concorrenza dei porti mediterranei che, con infrastrutture all'avanguardia e servizi a basso costo, intercettano quote sempre maggiori di traffico (se nel 2006 gli scali di transhipment italiani rappresentavano il 26,3% del mercato mediterraneo, nel 2010 la quota nazionale scende al 20,4% a beneficio del Nord Africa e di alcuni Paesi dell'East Med come la Turchia).

La perdita di competitività della portualità italiana, e il rischio di marginalizzazione che questo processo porta con sé, rappresenta un elemento di criticità non soltanto per il settore, ma per l'intero sistema economico nazionale. Il trasporto marittimo, infatti, assume una duplice valenza, riconducibile da un lato al peso del settore in quanto tale (il settore portuale-logistico nel 2010 ha contribuito per il 2,6% alla formazione del PIL nazionale), dall'altro al ruolo che trasporti nazionali e internazionali efficienti rivestono per la competitività del sistema industriale.

A oggi le imprese italiane, in ragione delle inefficienze del sistema portuale e logistico, patiscono un gap di competitività logistica stimato pari a € 12 mld. Non solo, molte aziende nazionali scelgono gli scali esteri per la movimentazione dei loro carichi: considerando il volume di merci con origine/destinazione in Italia che transitano per i porti del Nord Europa, emerge come, con volumi superiori a 440 mila TEU, il Northern Range possa essere considerato, in un certo senso, l'ottavo porto container italiano.

In questo ambito, appare prioritario individuare le cause del fenomeno e definire con prontezza le azioni da adottare per il rilancio del settore. **In un contesto competitivo complesso e dinamico come quello in cui si colloca la portualità italiana, infatti, il costo connesso all'inerzia è elevato e l'attuale congiuntura economica non consente tentennamenti.**

L'analisi ha evidenziato come le difficoltà alla base del rilancio del sistema portuale e logistico italiano possano essere ricondotte a tre elementi caratterizzanti:

- la **percezione** da parte di alcuni operatori internazionali, **di una scarsa affidabilità del sistema** portuale e logistico nazionale;
- la **frammentazione della struttura** portuale italiana;
- le **difficoltà nella definizione di un indirizzo nazionale di politica dei trasporti**.

Il tema dell'affidabilità, apparentemente "filosofico", nuoce invece molto al sistema portuale, sia con riferimento ai volumi movimentati, sia in relazione alla possibilità di attrarre investimenti privati nel settore. Si tratta, peraltro, di un aspetto determinante, in quanto rappresenta un pregiudizio negativo che anche i numerosi operatori nazionali virtuosi si trovano ad affrontare e che produce effetti diretti sulle strategie dei vettori. La scelta del porto "da scalare" da parte delle grandi shipping company internazionali, dunque la competitività del sistema portuale, viene effettuata considerando, fra l'altro, la qualità dei servizi offerti e delle reti di interconnessione terrestre fra la banchina e il luogo di origine/destinazione dei carichi. Il tempo e l'affidabilità sono, infatti, variabili determinanti in un settore in cui il vettore si fa garante della qualità di un servizio che controlla solo parzialmente. In questo senso è indicativo il dato che confronta i tempi di percorrenza di un'ipotetica tratta Singapore-Milano nelle due varianti via Genova o via Anversa. Nel primo caso la movimentazione richiede un tempo variabile fra i 20÷28 gg, nel secondo un tempo compreso fra 25÷27 gg. In queste circostanze gli operatori tendono a privilegiare la maggiore prevedibilità delle tempistiche, in quanto questo consente una migliore e più efficace programmazione logistica. Considerando la differenza dei tempi necessari per percorrere la tratta marittima (il transito dal porto di Genova consente un risparmio di 4 gg di navigazione rispetto a quello da Nord), appare chiaro come l'attraversamento del porto e la tratta "terrestre" rappresentino un elemento di fragilità per il sistema.

Proprio la qualità delle reti di interconnessione e l'intensità delle relazioni che legano gli attori istituzionali e industriali che operano nel cluster terra-mare rappresentano elementi che oggi caratterizzano negativamente l'offerta di trasporto e la logistica italiana.

In un settore integrato come quello dei trasporti, infatti, l'intera catena si muove alla velocità del suo anello più debole: reti di interconnessione congestionate e colli di bottiglia non consentono l'offerta di un servizio di trasporto affidabile ed efficiente.

Un altro elemento determinante per la competitività di uno scalo portuale, in particolare con riferimento a quelli gateway, è la valutazione delle dimensioni del mercato di riferimento. In questo senso, la frammentazione del sistema portuale italiano rappresenta un elemento di fragilità non trascurabile. In Italia i porti sede di Autorità Portuale sono 24, sebbene i primi 5 gestiscano più del 40% del traffico totale merci. Tale dato evidenzia come l'efficienza di un sistema portuale non possa valutarsi soltanto in termini di dotazione infrastrutturale, ma richieda la capacità dei diversi attori del mercato di agire in modo coordinato. In assenza di ciò, il sistema italiano dei trasporti ha individuato una stanza di compensazione per le proprie inefficienze nel trasporto su gomma. Il massiccio ricorso alla modalità stradale, solo in parte connesso alle peculiarità fisiche del territorio nazionale, riflette invece la difficoltà di impiegare il vettore adeguato in funzione delle distanze e delle tipologie di carico.

Anche in questo senso si avverte la necessità di un indirizzo strategico unitario per i trasporti.

Le azioni intraprese fino a oggi sono state spesso disorganiche, i diversi soggetti coinvolti individuano i loro progetti di sviluppo in modo autonomo e non coordinato con evidenti **rischi di sovrapposizione e spiazzamento**. Un'indicazione in questo senso giunge dalla ricognizione degli interventi programmati sino a oggi dalle Autorità Portuali italiane con riferimento, ad esempio, alla movimentazione container: qualora questi fossero tutti realizzati si assisterebbe ad un aumento di capacità stimato pari a 11 mln TEU, in un Paese che oggi, avendo ancora capacità residua, movimentava meno di 10 mln TEU.

Appare evidente, dunque, come in assenza di una pianificazione organica, piuttosto che creare i presupposti per un rilancio della portualità e della logistica nazionali, si determini spesso una dispersione di risorse e investimenti. Circostanza questa aggravata dall'assenza di un'azione di programmazione integrata che coinvolga i diversi attori del settore, dalle Autorità Portuali agli operatori logistici, ai gestori delle reti stradali e ferroviarie.

È opportuno, dunque, adottare un approccio differente in cui qualsiasi decisione di investimento si inserisca in un quadro organico di fabbisogni e l'individuazione puntuale degli interventi prenda le mosse dall'analisi della domanda e del contesto competitivo. In tal senso, lo sviluppo del sistema portuale e logistico non può prescindere dalle esigenze del tessuto industriale italiano, dalla sua specializzazione e dal suo grado di integrazione internazionale.

Un approccio di questo tipo, che analizzi il fabbisogno di infrastrutture considerando le dimensioni della domanda e privilegi gli aspetti funzionali, consente inoltre di affrontare una delle principali criticità del sistema italiano delle infrastrutture di trasporto: l'individuazione delle opere prioritarie.

L'analisi riportata in questo documento intende affrontare il tema della portualità e della logistica proprio in questa direzione, ovvero definendo dapprima il contesto infrastrutturale e gestionale di riferimento per poi individuare criticità e potenzialità del settore:

- il **Capitolo 1** contiene un'analisi delle dimensioni e delle caratteristiche del sistema portuale e mette in evidenza le strette relazioni che lo legano al tessuto industriale e all'economia del Paese. Completa l'analisi un approfondimento relativo al contesto competitivo nel quale si colloca il sistema italiano, con riferimento ai grandi scali del Nord Europa e ai mercati del Nord Africa e dell'East Med;
- il **Capitolo 2** approfondisce il tema della governance portuale come fattore determinante per la competitività del sistema, facendo riferimento anche ai principali modelli gestionali diffusi in Europa e individuando, fra questi, alcune best practice;
- il **Capitolo 3** descrive il sistema logistico nazionale, con riferimento alle diverse tipologie di infrastrutture presenti sul territorio e indaga la percezione che gli operatori internazionali hanno della performance logistica italiana rispetto a quella espressa dagli altri principali Paesi europei;
- il **Capitolo 4**, infine, approfondisce il tema delle effettive potenzialità del sistema portuale e logistico nazionale e suggerisce alcune linee di indirizzo strategico per il rilancio del settore.

01

Il sistema portuale italiano

Il sistema portuale appare rilevante, sia in termini assoluti, contribuendo alla formazione del PIL per una quota pari al 2,6%, sia in quanto punto d'accesso privilegiato per l'approvvigionamento delle materie prime e la commercializzazione dei prodotti finiti del sistema produttivo nazionale

10

Per un Paese come l'Italia – caratterizzato da un sistema industriale con elevata vocazione internazionale e da un significativo grado di dipendenza dall'estero per l'approvvigionamento delle materie prime – la presenza di un sistema portuale efficiente rappresenta un elemento cruciale per la competitività e la crescita.

Il sistema portuale, infatti, svolge un ruolo significativo sia che lo si consideri in termini assoluti – in funzione dell'impatto diretto sul PIL – sia che lo si valuti in quanto punto d'accesso privilegiato per l'approvvigionamento delle materie prime e la commercializzazione dei prodotti finiti. Il vettore marittimo, infatti, è impiegato nella movimentazione di più del 60% dell'import nazionale e di circa il 45% dell'export complessivo; concentrando l'analisi sui soli flussi commerciali extra UE la rilevanza del vettore appare ancora maggiore essendo impiegato per circa l'80% delle movimentazioni totali.

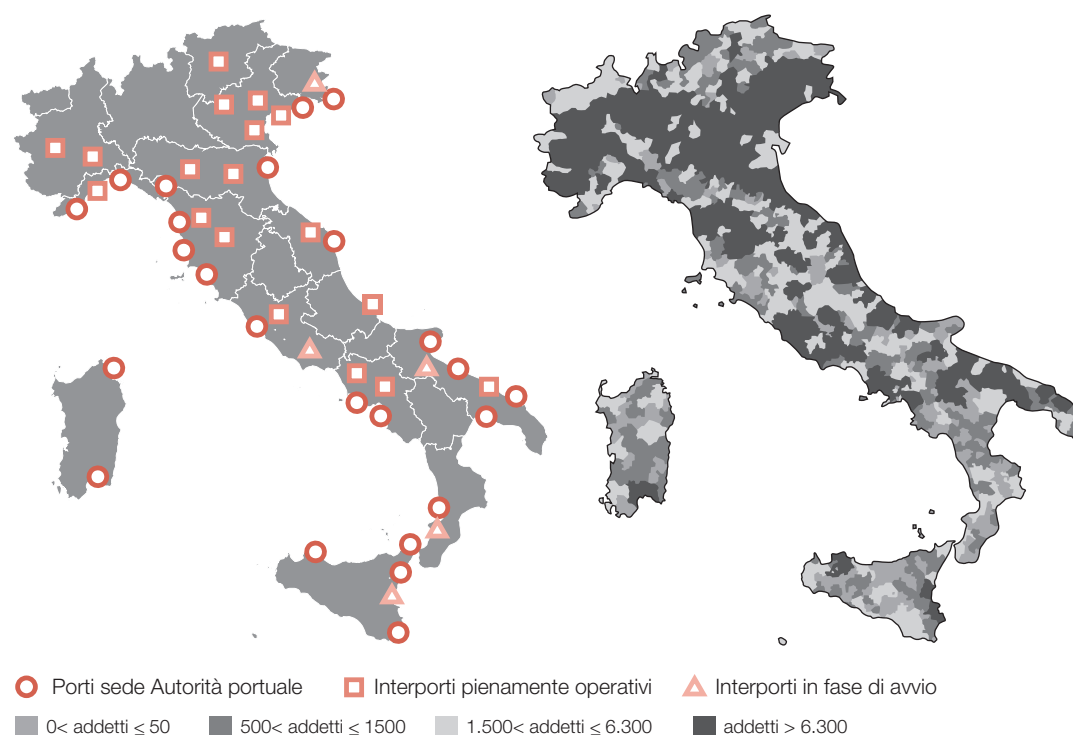
La rilevanza dell'economia portuale è in gran parte connessa al cambiamento, intervenuto in anni relativamente recenti, della stessa nozione di porto. Nel tempo, infatti, si è abbandonata la tradizionale concezione del porto come mero luogo di trasbordo e si è affermata quella di cardine di un sistema logistico e di trasporto complesso. Con questo passaggio, il ventaglio delle attività economiche classificabili come "portuali" si amplia al di là della banchina, comprendendo servizi di trasporto ad alto valore aggiunto, logistica, cantieristica navale e information technology.

Nel 2010, il contributo che il sistema marittimo nazionale nel suo complesso ha offerto alla formazione del PIL è pari al 2,6%, superiore a quello di altri settori di attività economica come, ad esempio, l'industria automobilistica. Anche a livello occupazionale, la rilevanza di questo settore è significativa con oltre 213 mila unità di lavoro occupate direttamente.

A rafforzare il valore di questo comparto nel sistema economico generale contribuisce l'elevato grado di integrazione del sistema portuale-logistico con il tessuto produttivo italiano. Tale relazione è efficacemente rappresentata sia dai moltiplicatori di reddito e occupazione (stimati dal Censis, nel 2009, pari, rispettivamente, a 2,37 e 1,73), sia dal confronto fra la distribuzione territoriale dei

**La rilevanza
economica del settore:
2,6% del PIL**

Figura 1 – Il sistema portuale-logistico e la struttura produttiva italiana (*), 2011



Fonte: CDP su dati ASSOPORTI, UIR, ISTAT 2011
 (*) Distribuzione territoriale quartilica per Sistema Locale del Lavoro degli addetti nell'industria manifatturiera italiana



principali nodi portuali e logistici e la localizzazione geografica delle più significative concentrazioni industriali del Paese.

In questo contesto, appare evidente come, adottando misure a sostegno della portualità, si determini un potenziale molto elevato in termini di competitività e crescita, in particolare nell'attuale congiuntura economica. Nonostante le potenzialità significative che lo caratterizzano, tuttavia, il sistema portuale italiano patisce oggi una perdita di competitività a livello internazionale che impone l'adozione di misure specifiche in grado di rilanciare il settore. L'inerzia, infatti, da un lato si ripercuoterebbe pesantemente sul tessuto produttivo nazionale, già provato dagli effetti della crisi economica, dall'altro comporterebbe un effettivo rischio di marginalizzazione del sistema portuale con forti contraccolpi anche nel medio-lungo periodo.

Il ruolo della portualità per la competitività

Di seguito si analizzerà in dettaglio la struttura del sistema portuale italiano con particolare riferimento alla specializzazione dei diversi scali commerciali e all'assetto competitivo internazionale con il quale il settore è chiamato a confrontarsi.

1.1 Il trasporto marittimo di merci in Italia Nel 2010, il volume di merci complessivamente movimentato dal sistema portuale italiano ha superato i 470 mln t; un volume significativo, in particolare con riferimento ai carichi destinati al mercato internazionale. Il trasporto marittimo, infatti, rappresenta la modalità principale per la movimentazione di merci sulle lunghe distanze.

Si tratta di un mercato articolato che può essere segmentato secondo criteri differenti che tengano conto delle rotte percorse (in questo caso differenziando il traffico intercontinentale, c.d. deep sea, da quello di breve-medio raggio, il c.d. short sea shipping), delle tipologie di servizio offerto (distinguendo, ad esempio, le navigazioni di linea, ovvero i servizi a periodicità definita, dai c.d. servizi tramp, destinati a soddisfare specifiche esigenze di trasporto), o ancora in funzione delle tipologie di carico movimentato.

Il mare principale vettore per le merci sulle lunghe distanze

Le principali tipologie di carichi marittimi

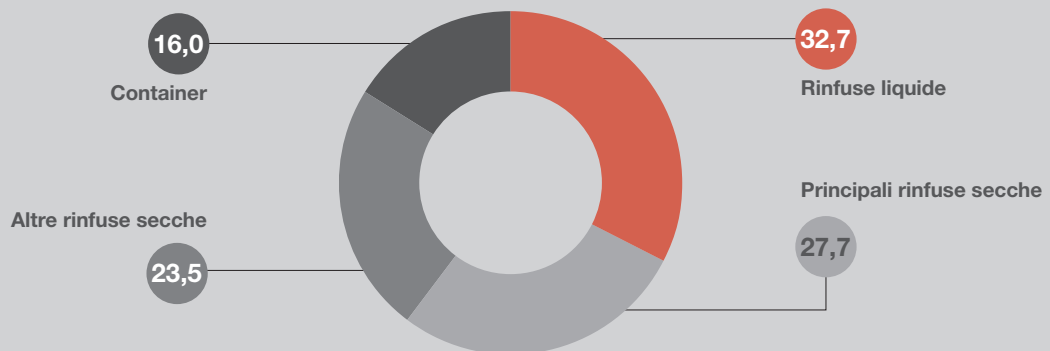
Qualsiasi segmentazione del mercato si desideri utilizzare, occorre effettuare in via preliminare una suddivisione del traffico per tipologia di carico. Le dinamiche e i driver del settore, come anche le caratteristiche degli operatori e del naviglio impiegato, infatti, cambiano in misura sostanziale al mutare della tipologia delle merci che si trasportano. In questo contesto occorre distinguere, in prima battuta, il traffico rinfusiero dai carichi "unitizzati".

Per traffico rinfusiero si intende "il trasporto di merci, di qualunque genere e in qualunque stato fisico, trasportate senza imballaggio". In questa definizione, di carattere tecnico, rientra la quota più significativa del traffico marittimo mondiale, a sua volta distinta fra rinfuse liquide e solide.

Le rinfuse solide rappresentano il 51,2% delle merci movimentate a livello mondiale, in termini di tonnellate. In questo segmento rientrano, ad esempio, tutti i minerali, il carbone, il legname e le granaglie.

Il traffico delle rinfuse liquide – che comprende la movimentazione di petrolio e derivati, il trasporto di gas naturale liquefatto, il trasporto di prodotti chimici – rappresenta in termini di tonnellate più del 30% del traffico marittimo internazionale.

Traffico marittimo per tipologia (*), 2010 (% t caricate)



Fonte: UNCTAD, 2011

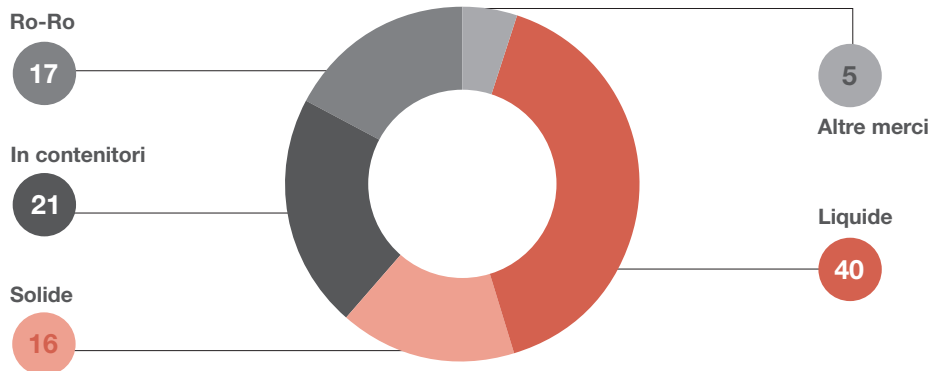
(*) I volumi per tipo di merce sono stati calcolati come proxy dei volumi per tipologia di carico.

A differenza di quanto avviene per il traffico rinfusiero, nel caso del traffico c.d. unitizzato, la segmentazione non si riferisce alla categoria merceologica trasportata, ma all'impiego di moduli di trasporto (container e casse mobili) all'interno dei quali vengono trasportate merci eterogenee, prevalentemente semilavorati e prodotti finiti. In termini di tonnellate questo segmento di mercato rappresenta una quota relativamente più contenuta del traffico totale (16%). Tuttavia, in considerazione di quanto detto circa l'eterogeneità delle merci containerizzate, appare evidente come il tonnellaggio non sia la grandezza appropriata per la valutazione delle dinamiche di questo segmento di mercato. Per questa tipologia di carico, infatti, si impiega, solitamente, una grandezza di volume – il TEU (Twenty-Foot Equivalent Unit, dove 1 TEU corrisponde ad un container da 20 piedi) – più idonea alla valutazione delle dimensioni e delle dinamiche dei flussi di merci unitizzate.

Per il trasporto di carichi unitizzati si ricorre a due modalità diverse, il c.d. Lo-Lo (Lift on-Lift off) e il c.d. Ro-Ro (Roll on-Roll off). Nel primo caso, i carichi vengono sollevati dalla nave e depositati su un'altra nave (transhipment) o a terra, per poi essere instradati su gomma o rotaia fino a destinazione finale. Nel secondo caso, invece, l'operazione di carico/scarico avviene senza l'impiego di mezzi meccanici in quanto il carico è già collocato su mezzi pesanti. Mentre il Lo-Lo impiega navi portacontainer, il traffico Ro-Ro si sviluppa su navi traghetto.

Il traffico rinfusiero rappresenta la quota più rilevante, in termini di tonnellaggio, della movimentazione portuale complessiva in Italia, con una quota pari al 56% di cui il 40% riconducibile alle rinfuse liquide e il 16% a quelle solide. Per quanto riguarda, invece, i carichi unitizzati (container e Ro-Ro) questi rappresentano complessivamente, circa il 38% dei volumi movimentati.

Grafico 1 – Traffico di merci in Italia per tipologia, 2010 (%)



Fonte: CDP su dati Assoport 2011

Considerando la dinamica dei flussi di merci movimentate nel sistema portuale italiano fra il 2005 e il 2010, emerge come anche il mercato nazionale abbia risentito, in misura significativa, della crisi che ha investito il settore nel 2009, segnando un calo del 14% dei volumi movimentati rispetto all'anno precedente, per poi registrare i primi segnali di ripresa nel 2010 (+8,4% YoY).

Tabella 1 – Traffico di merci in Italia per tipologia, 2005-2010 (mln t)

	Rinfuse (A)		Merci varie (B)			Totale (A+B)	TEU (n.)
	Liquide	Solide	In contenitori	Ro-Ro	Altre merci		
2005	203,3	93,1	88,9	74,8	32,8	492,9	9.711.973
2006	203,1	95,8	90,0	76,6	40,2	505,7	9.873.640
2007	199,2	90,9	98,8	81,3	39,3	509,5	10.609.108
2008	196,7	89,6	101,1	85,0	35,2	507,6	10.549.886
2009	181,8	64,5	94,3	75,2	20,7	436,6	9.513.014
2010	190,7	75,7	100,7	80,5	25,7	473,4	9.755.691

Fonte: Assoport, 2012

Gli effetti della crisi sono stati più evidenti per l'aggregato "altre merci"¹ (-41,1%), seguito dalle rinfuse solide (-28,0%), mentre tra i segmenti che meglio hanno resistito all'urto della crisi si segnala quello delle rinfuse liquide (-7,6%) che, tuttavia, aveva intrapreso un sentiero negativo già nella fase pre-crisi. La movimentazione di rinfuse liquide, infatti, è stata fortemente influenzata dalla riduzione sia dei consumi di energia primaria, sia dall'impiego di olii combustibili per la generazione elettrica, con conseguente riduzione della domanda di trasporto di idrocarburi².

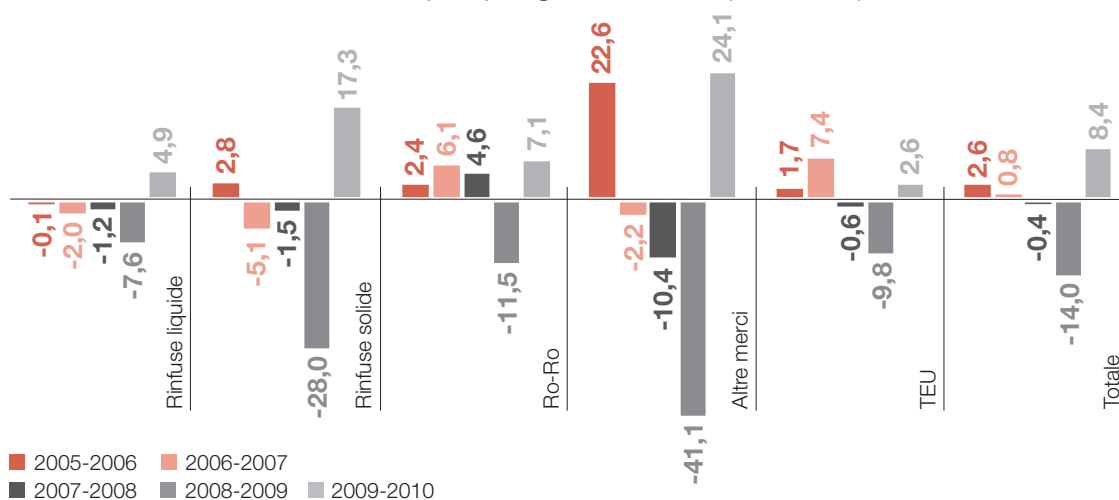
Gli effetti della crisi sul mercato marittimo

(1) L'aggregato "altre merci" o general cargo comprende carichi non unitizzati di merci varie come, ad esempio, il trasporto di autovetture.

(2) L'Autorità per l'energia elettrica e il gas segnala che nel 2005 l'incidenza dei prodotti petroliferi sugli input per la generazione elettrica era pari all'11,8%, mentre nel 2010 rappresenta il 3,3%.

Anche il traffico container, in coincidenza con il deflagrare della crisi, ha segnato una contrazione del 9,8% dei TEU movimentati, raggiungendo nel 2009 un livello pari a 9,51 mln TEU (per trovare volumi inferiori occorre tornare al 2004, quando i porti italiani hanno movimentato 9,48 mln TEU).

Grafico 2 – Traffico di merci in Italia per tipologia, 2005-2010 (var. % YoY)



Fonte: CDP su dati Assoporti, 2012

La ripresa del 2010

14

Anche la ripresa registrata nel 2010, pur caratterizzando tutte le tipologie di carico, ha sperimentato un'intensità differente nei diversi segmenti di mercato. In linea generale, i comparti che più avevano risentito degli effetti della crisi (le rinfuse solide e il general cargo) sperimentano una ripresa dei volumi più significativa (rispettivamente pari al 17,3% e al 24,1%), mentre altri mercati, come quello dei container e delle rinfuse liquide, pur segnando un'inversione di tendenza, registrano tassi di crescita dei volumi più contenuti (rispettivamente del 2,6% e del 4,9%).

1.2 La struttura del sistema

Il sistema portuale italiano si articola in 24 porti sede di Autorità Portuale e numerosi scali commerciali di piccole dimensioni. Nonostante la presenza di un numero elevato di porti, si assiste a una forte concentrazione del mercato, con i primi 5 scali che da soli gestiscono più del 40% del traffico complessivo.

In linea generale, le dinamiche sperimentate dai singoli porti italiani risultano essere differenti e funzione di variabili quali:

- **la specializzazione produttiva degli scali.** Accanto ai grandi porti, che movimentano volumi significativi di merci differenti, infatti, il sistema italiano si caratterizza per la presenza di scali di dimensioni medio-piccole che, tuttavia, presentano una specializzazione in particolari tipologie di carico. In molti casi, la specializzazione è connessa alla prossimità di industrie particolari, in altri, è riconducibile alla localizzazione degli scali;
- **il modello distributivo prevalente.** In questo contesto, si fa riferimento alla distinzione fra scali di transhipment e porti gateway. Nel primo caso, si tratta di porti che dedicano più del 75% della propria attività di movimentazione al trasbordo da nave a nave, facendo leva su un posizionamento geografico favorevole che consente di intercettare le grandi rotte transoceaniche. Il traffico transhipment in Italia è localizzato principalmente negli scali di Gioia Tauro (unico porto italiano "nato" per lo sviluppo di questa modalità e, a lungo, principale porto transhipment nel Mediterraneo), Taranto e Cagliari. Nel 2010 questi scali hanno movimentato il 41,7% del traffico nazionale container. I porti gateway, invece, come ad esempio quelli liguri o dell'Alto Adriatico, sono localizzati in posizione strategica rispetto ai grandi mercati di origine/destinazione dei carichi e rappresentano, di fatto, una porta d'accesso ad aree economiche di rilievo;

Gli scali gateway e i porti transhipment

- **il contesto competitivo nel quale operano.** Alla specializzazione produttiva e al modello distributivo prevalente di un porto corrisponde un diverso contesto competitivo internazionale che, in particolare, in coincidenza di una fase di contrazione del ciclo economico, può determinare una differente performance di uno scalo o di un sistema portuale.

Tabella 2 – Merci movimentate nei principali porti italiani, 2010 (*000 t)

	Rinfuse (A)		Merci varie (B)			Totale (A+B)	TEU (n.)	TEU 2011 (n.)
	Liquide	Solide	In contenitori	Ro-Ro	Altre merci			
Genova	19.697	4.608	17.656	8.059	683	50.702	1.758.858	1.847.102
Trieste	36.210	1.635	3.022	5.649	902	47.418	277.058	393.195
Cagliari-Sarroch	25.716	386	7.118	2.597	57	35.873	629.340	613.933
Taranto	6.572	18.138	3.750	-	6.389	34.849	581.936	604.404
Gioia Tauro	524	19	29.685	172	-	30.400	2.852.264	2.338.000
Livorno	9.280	844	7.332	10.379	2.463	30.299	628.489	637.798
Augusta	28.455	960	-	-	-	29.415	78	50
Venezia	11.938	6.409	3.957	1.787	2.277	26.368	393.913	458.363
Messina-Milazzo	16.382	91	-	6.595	-	23.068	-	-
Napoli	5.552	4.419	5.883	6.069	-	21.923	532.432	526.768
Ravenna	4.940	9.763	2.209	899	4.104	21.915	183.041	215.336
La Spezia	2.281	1.746	13.466	-	456	17.950	1.285.155	1.307.274
Savona Vado	5.986	3.071	1.985	105	890	12.037	181.859	166.053
Olbia-G.A.	1.564	1.410	-	7.463	6	10.444	-	-
Brindisi	2.727	6.006	10	1.324	50	10.117	1.107	485
Salerno	-	44	2.874	5.931	992	9.842	234.809	245.000
Civitavecchia	406	4.347	235	4.181	4	9.172	41.536	37.464
Ancona	4.464	811	843	2.401	-	8.521	110.395	120.674
Palermo	803	249	317	6.508	-	7.876	33.495	28.568
Piombino	45	4.640	-	1.308	562	6.555	-	-
Catania	5	314	218	4.131	685	5.353	20.247	20.000
Bari	3	1.918	3	3.324	54	5.303	680	11.121
Fiumicino	5.204	-	-	-	-	5.204	-	-
Marina di Carrara	6	317	120	1.529	1.370	3.342	7.793	9.000
Monfalcone	-	984	-	110	1.994	3.088	1.166	591
Gaeta	1.554	484	-	2	67	2.107	-	-
Chioggia	-	1.269	-	-	563	1.833	-	-
Porto Nogaro	-	85	-	-	1.119	1.205	40	-
Barletta	286	550	-	-	53	889	-	-
Monopoli	123	170	-	-	4	298	-	-
TOTALE	190.723	75.689	100.684	80.522	25.745	473.363	9.755.691	9.581.179

Fonte: Assoporti, 2012

Genova, con una movimentazione merci superiore ai 50 mld t nel 2010 e un traffico container di 1,76 mln TEU, è il principale porto italiano e uno dei più grandi scali del Mediterraneo, collocandosi al 4° posto dopo Marsiglia (che ha movimentato circa 86 mld t) e i due grandi scali spagnoli di Algeciras (65,5 mld t) e Valencia (63,7 mld t).

**I principali
porti italiani**

Secondo porto italiano per volumi è Trieste che, con 47,4 mld t, si colloca al 5° posto nel Mediterraneo. In questo caso, un peso significativo nella composizione dei volumi movimentati è rappresentato dalle rinfuse liquide: lo scalo giuliano, infatti, rappresenta il punto di approvvigionamento dell'Oleodotto TAL (Oleodotto Transalpino che collega Trieste con la Baviera).

1.2.1 Le specializzazioni produttive dei porti italiani: focus sui porti dedicati al traffico rinfusiero e Ro-Ro

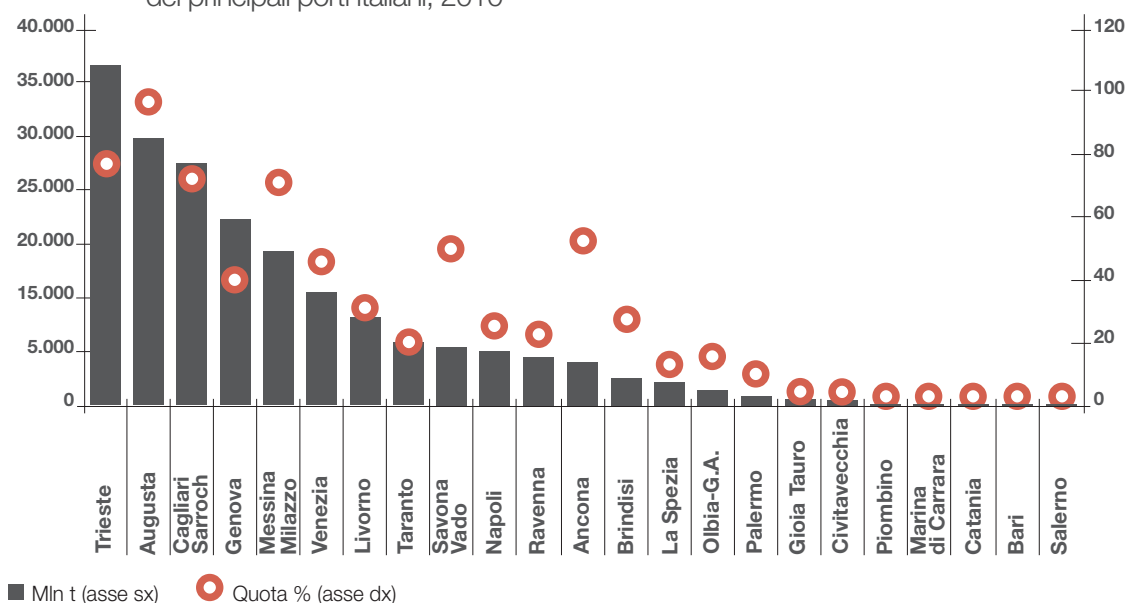
La valutazione del grado di specializzazione degli scali portuali italiani è stata condotta considerando sia i volumi movimentati per tipologia di carico in termini assoluti, sia l'incidenza di ciascuna tipologia sul totale delle merci movimentate nel porto. In questo modo, si intendono considerare, accanto al tema della dimensione degli scali, le scelte strategiche e la vocazione industriale dei singoli porti. Proprio al fine di approfondire il tema delle scelte strategiche, all'analisi della specializzazione dei porti container sarà dedicato un approfondimento *ad hoc* che terrà conto anche dalla tipologia di porto, distinguendo gli scali dedicati al transhipment da quelli gateway.

Il traffico di rinfuse liquide

Nel caso del traffico di rinfuse liquide, Trieste con 36,2 mld t è lo scalo italiano che movimentata i volumi più elevati, mentre Augusta, secondo per volumi, è il porto italiano che evidenzia il maggior grado di specializzazione, dedicando alle rinfuse liquide il 96,7% della movimentazione complessiva del 2010.

Seguono, in termini di volumi, i porti di Cagliari (25,7 mld t), Genova (19,7 mld t) e Messina (16,4 mld t). Gli scali che dedicano la quota più significativa della propria movimentazione al traffico di rinfuse liquide sono, invece, Cagliari (71,7%), Messina (71,0%) e Ancona (52,4%).

Grafico 3 – Volumi movimentati e grado di specializzazione nelle settore delle rinfuse liquide dei principali porti italiani, 2010



Fonte: CDP su Assoporti, 2012

In generale, con riferimento alle rinfuse liquide, a un elevato livello di specializzazione corrisponde la presenza, in prossimità degli scali portuali, di impianti di raffinazione o, come nel caso di Trieste, di punti di accesso a infrastrutture di trasporto di idrocarburi.

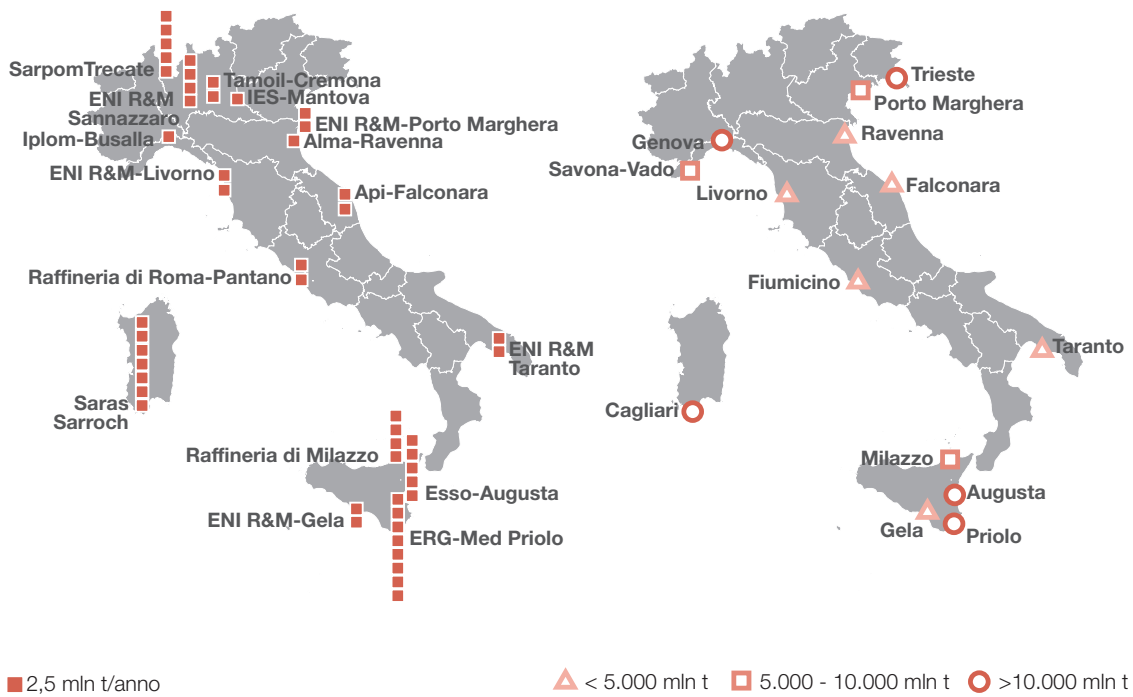
Tale relazione è evidente considerando il confronto fra la distribuzione territoriale degli impianti di raffinazione e quella dei porti a elevata movimentazione di rinfuse liquide.

Nell'ambito di una dinamica caratterizzata da una contrazione progressiva dei volumi, anche nella fase pre-crisi, i principali porti per rinfuse liquide movimentate sperimentano, fra il 2005 e il 2010, un andamento complessivamente negativo, con la sola eccezione di Messina.

Il 2010 segna una fase di ripresa, con Augusta, Cagliari e Messina che hanno incrementato i volumi di più del 10%. Più difficile il recupero per Genova che, a differenza degli altri scali, ha subito un ulteriore rallentamento (-3%).

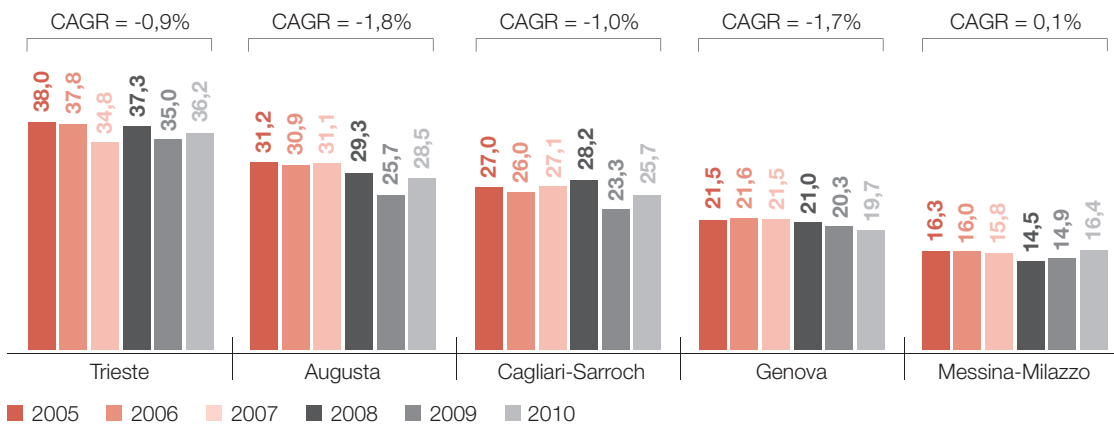
Anche nel caso delle rinfuse secche, la specializzazione degli scali appare connessa all'economia locale e, in particolare, alla presenza di industrie siderurgiche e metallurgiche nell'area di riferimento.

Figura 2 – Le raffinerie italiane e i principali porti specializzati nella movimentazione del greggio



Fonte: CDP su dati Assoporti e Unione Petrolifera, 2012

Grafico 4 – Volumi di traffico di rinfuse liquide nei principali porti italiani, 2005-2010 (mln t)



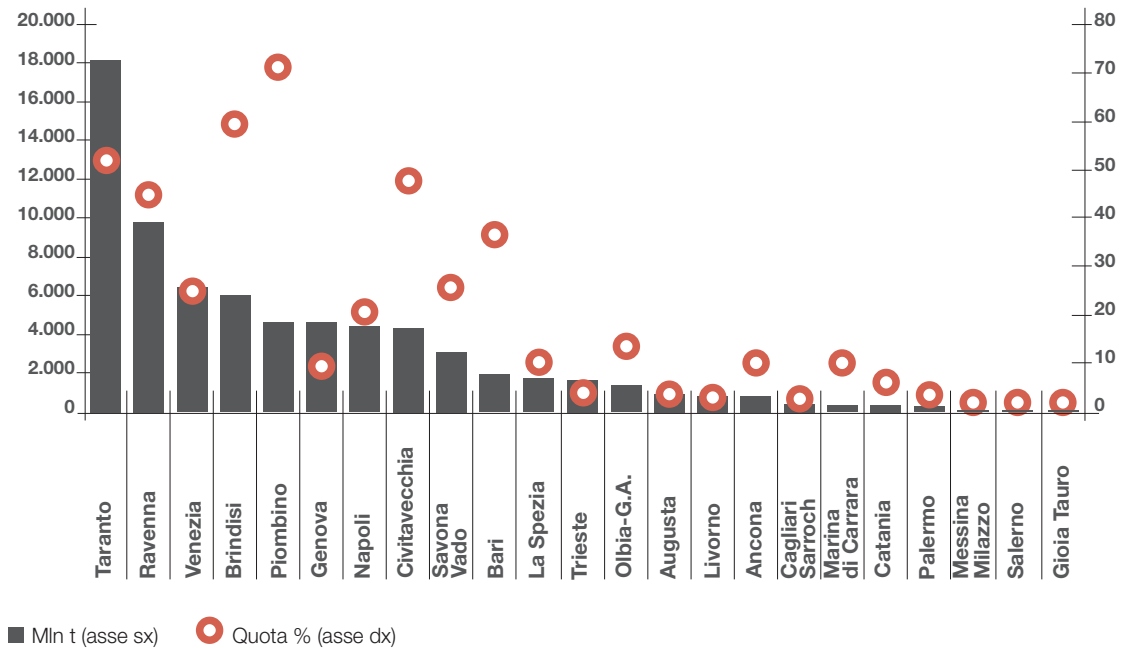
Fonte: CDP su dati Assoporti, 2012

Taranto, il principale scalo italiano per le rinfuse secche, è il più grande porto del Mediterraneo in questo segmento e il quarto per dimensione a livello europeo. Lo scalo pugliese, nel 2010, ha movimentato 18,1 mld t di rinfuse, seguito in Italia da Ravenna (9,8 mld t). In termini di specializzazione si segnala il caso di Piombino che, nonostante la dimensione contenuta (4,6 mld t movimentate nel 2010), focalizza sui carichi secchi il 71% dei propri traffici a servizio delle industrie siderurgiche.

Il traffico di rinfuse secche

In questo contesto, appare evidente come le dinamiche sperimentate dagli scali italiani specializzati nella movimentazione di rinfuse secche siano influenzate dall'andamento della siderurgia e, in generale, dell'industria pesante.

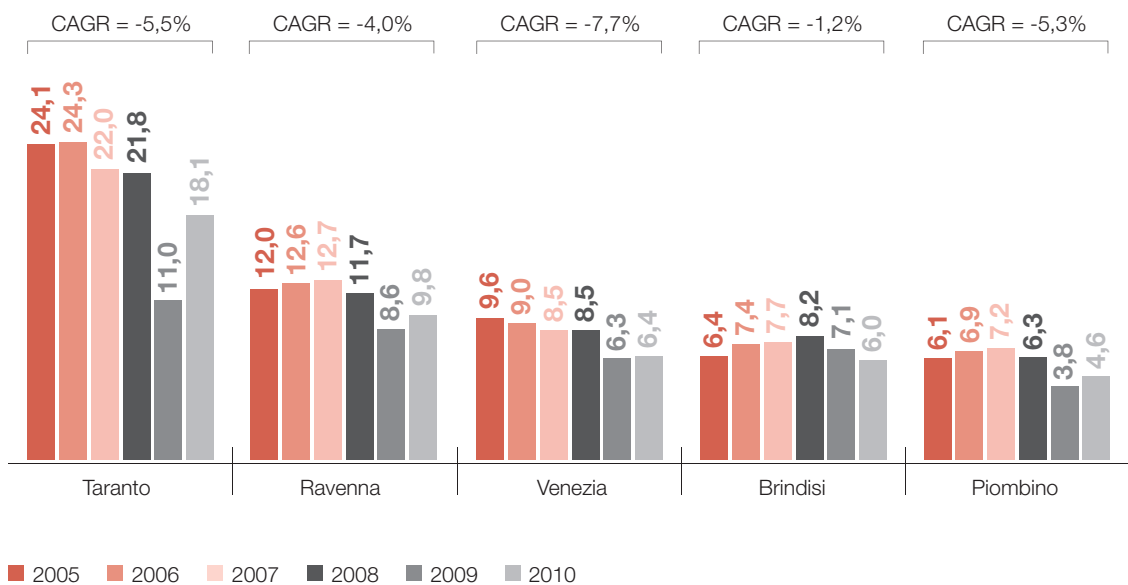
Grafico 5 – Volumi movimentati e grado di specializzazione nel settore delle rinfuse secche dei principali porti italiani, 2010



Fonte: CDP su dati Assoporti, 2012

Alla ripresa del traffico di carichi secchi nei porti italiani (+17,3% nel 2010), infatti, corrisponde un recupero dell'industria siderurgica nazionale: nel 2010 la produzione di acciaio in Italia ha raggiunto i 25,8 mld t, con un aumento del 29,8% rispetto all'anno precedente. Sebbene i volumi siano ancora di gran lunga al di sotto del picco registrato nel 2006 (31,6 mld t), per questo settore, nel 2010, si segnala una ripresa significativa.

Grafico 6 – Volumi di traffico di rinfuse secche nei principali porti italiani, 2005-2010 (mln t)

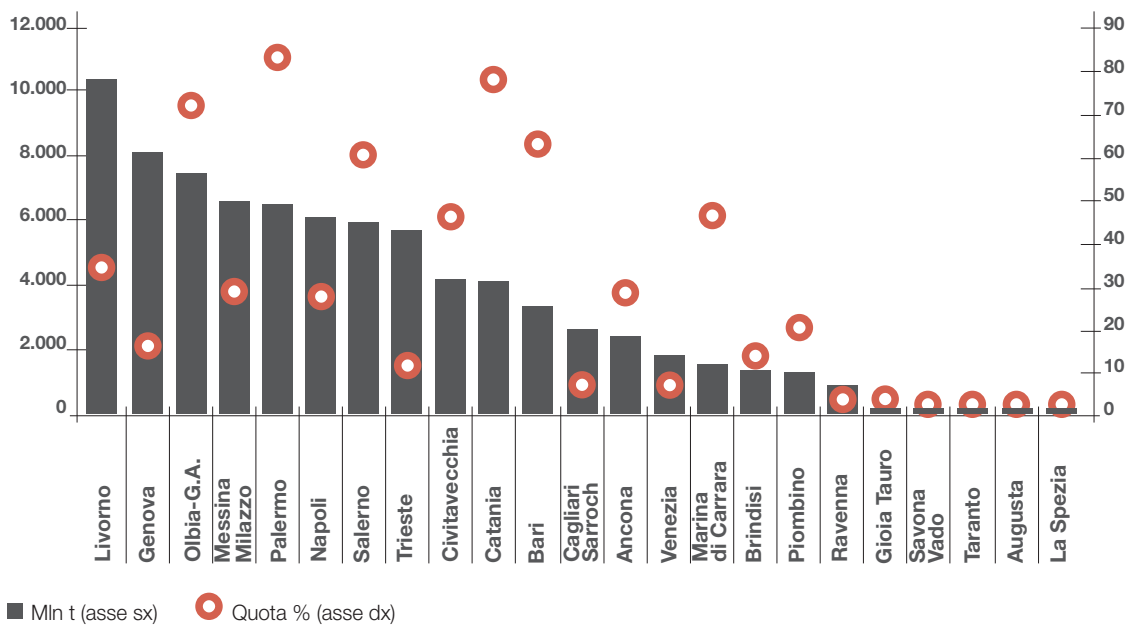


Fonte: CDP su dati Assoporti, 2012

Con particolare riferimento ai principali porti italiani specializzati nel traffico di carichi secchi, si segnala una ripresa nel 2010 (con la sola eccezione di Brindisi) che, tuttavia, non consente di associare un segno positivo al CAGR degli ultimi 5 anni. Nonostante una scala di operatività differente, infatti, i primi 5 porti italiani del segmento registrano, fra il 2005 e il 2010, un CAGR compreso fra il -1,2% di Brindisi e il -7,7% di Venezia.

A differenza del traffico rinfusiero, che si concentra nei porti più prossimi agli impianti industriali di riferimento, la specializzazione nei traffici Ro-Ro caratterizza prevalentemente gli scali insulari – essendo questa modalità una delle più efficienti per garantire continuità territoriale al traffico merci – e i porti che presentano una buona connessione alla rete autostradale.

Grafico 7 – Volumi movimentati e grado di specializzazione nel Ro-Ro dei principali porti italiani



Fonte: CDP su dati Assoport, 2012

Il Ro-Ro, in termini di volumi movimentati (80,5 mln t), ha costituito, nel 2010, il 17% del totale del mercato marittimo di merci. In linea con l'andamento generale, anch'esso ha subito una brusca frenata nel 2009 (-11,5%), seguita da una ripresa importante nell'anno successivo (+ 7%).

Il linea generale, il traffico Ro-Ro in Italia e nel Mediterraneo presenta un potenziale di crescita molto elevato. Tale circostanza è riconducibile a due ordini di fattori:

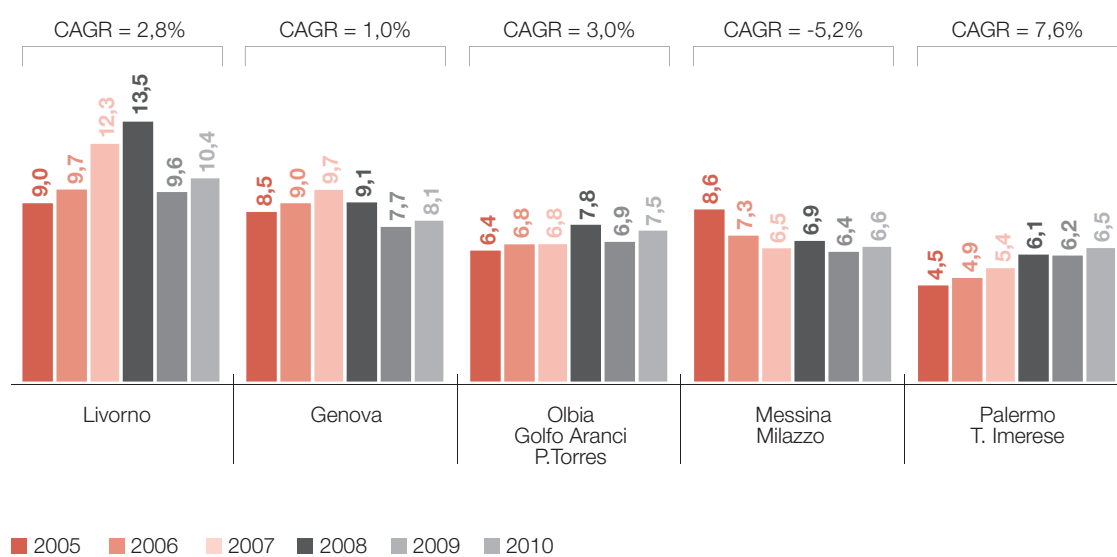
- **lo sviluppo della modalità marittima per la navigazione di corto raggio** è sostenuto sia a livello nazionale sia a livello comunitario. In questo contesto si è assistito, negli anni, alla nascita di iniziative per lo sviluppo dell'intermodalità mare-gomma, prima fra tutte il progetto "Autostrade del Mare";
- **la crescita economica dei Paesi della sponda Sud del Mediterraneo e dell'East Med**, che negli ultimi anni sta trainando l'import-export all'interno dell'area euro-mediterranea. In prospettiva, il rafforzamento dei rapporti commerciali tra la UE e questi Paesi dovrebbe determinare una crescita significativa dei traffici Ro-Ro nell'area. Sebbene, infatti, sull'evoluzione del traffico marittimo mediterraneo pesino alcune incognite di natura politica – in particolare dopo la c.d. primavera araba – nel medio-lungo periodo si prevede un aumento dei traffici intra-mediterranei.

A guidare lo sviluppo del traffico Ro-Ro, inoltre, contribuiscono alcune peculiarità di questo comparto del trasporto marittimo che offre significativi vantaggi, sia di carattere economico, sia di tipo operativo, in quanto si caratterizza per:

- una significativa **flessibilità nella capacità di trasporto e nella determinazione del mix di carico**, ponendo imbarcare carichi unitizzati, auto, rimorchi, passeggeri (in questo caso impiegando le c.d. navi Ro-Pax);
- la **velocità delle operazioni commerciali** di carico/scarico, stivaggio e ormeggio;
- un'**elevata capacità di integrazione** con altri sistemi di trasporto;
- la **necessità di minori impianti di supporto**, essendo in grado di operare, ad esempio, anche in presenza di bassi fondali o in assenza di mezzi di sollevamento.

Complessivamente, dunque, si attende un ulteriore rafforzamento di questa modalità che già oggi si caratterizza per la presenza, in Italia, di una fitta rete di porti specializzati, in cui operano armatori leader a livello internazionale che hanno sviluppato servizi di linea veloci e ad alta frequenza.

Grafico 8 – Volumi di traffico Ro-Ro nei principali porti italiani, 2005-2010 (mln t)



Fonte: CDP su dati Assoporti 2012

Il trasporto marittimo di passeggeri in Italia: traffico Ro-Pax e mercato crocieristico

Focus

In Italia, il traffico marittimo rappresenta una quota modesta della movimentazione passeggeri, stimata in circa il 4% del trasporto totale di viaggiatori. Negli ultimi anni, tuttavia, si è registrata una crescita significativa, con flussi che passano da 78,8 mln passeggeri nel 2005 a quasi 95 mln nel 2010.

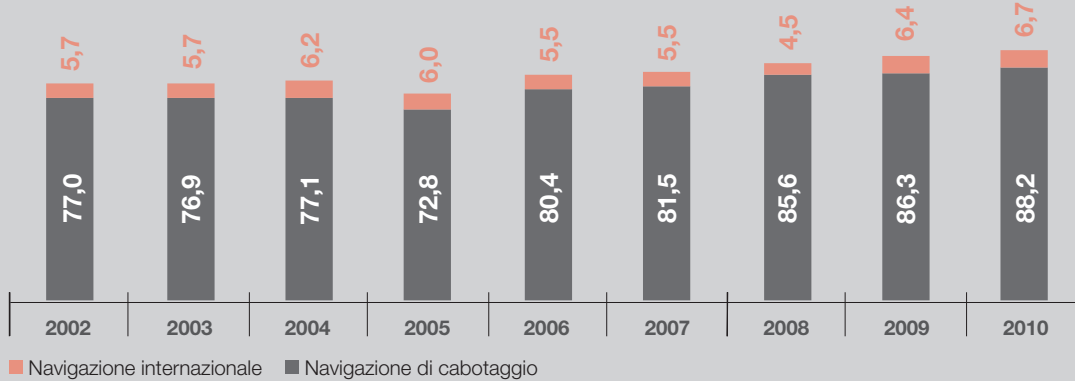
La navigazione di cabotaggio, vale a dire la navigazione lungo percorsi limitati ai confini nazionali, costituisce il 93% del totale, con oltre 88 mln passeggeri.

Il principale porto passeggeri italiano è quello di Messina che, nel 2010, ha registrato un movimento superiore agli 8,5 mln viaggiatori; seguono Napoli con 7,4 mln e Olbia con 5,9 mln.

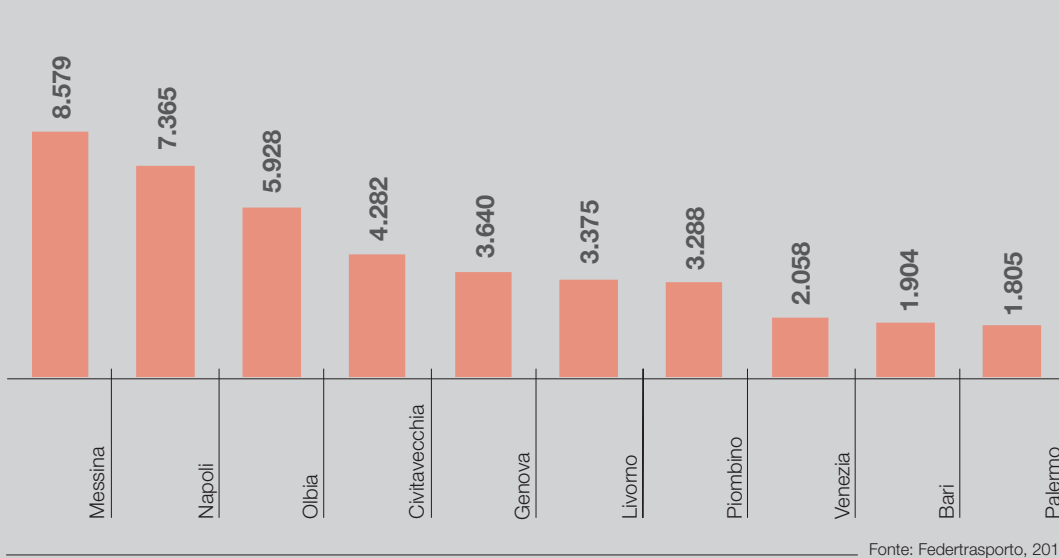
La "classifica" degli scali passeggeri evidenzia in modo chiaro il peso del traffico con le Isole maggiori e l'importanza del trasporto marittimo per gli scali che si trovano in prossimità degli arcipelaghi minori

o delle rotte internazionali. È il caso di Napoli, ma anche di Piombino per i collegamenti con l'Isola d'Elba e le isole dell'Arcipelago Toscano, o di Bari e Ancona per i collegamenti con i Paesi dell'Est adriatico-ionico, in particolare Grecia, Croazia, Montenegro e Albania.

Passeggeri imbarcati e sbarcati in navigazione internazionale e di cabotaggio in Italia, 2002-2010 (mln)



Traffico passeggeri nei principali porti italiani, 2005-2010 ('000)

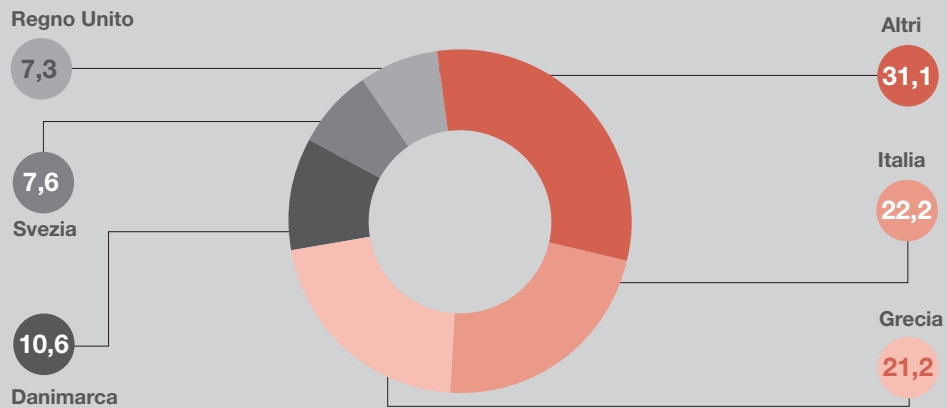


Nell'ambito del trasporto passeggeri, si assiste a un aumento progressivo del peso del settore crocieristico sulla movimentazione complessiva. In questo contesto l'Italia assume un ruolo di grande rilievo, intercettando, nel 2009, il 42% dei passeggeri in transito nei porti europei.

Complessivamente, considerando la somma di sbarchi, imbarchi e transiti, il traffico crocieristico rappresenta il 10% circa del trasporto marittimo di passeggeri in Italia. Pur essendo ancora una quota piuttosto contenuta, si rileva negli ultimi anni un incremento straordinario dei traffici, passati da 5,2 mln passeggeri nel 2005 a più di 11 mln nel 2011, con un CAGR del 13,4%. Per quanto riguarda le previsioni di traffico è necessario sottolineare come sia a oggi difficilmente quantificabile l'effetto sulla domanda di crociere del naufragio della Costa Concordia e dell'avaria della Costa Allegra.

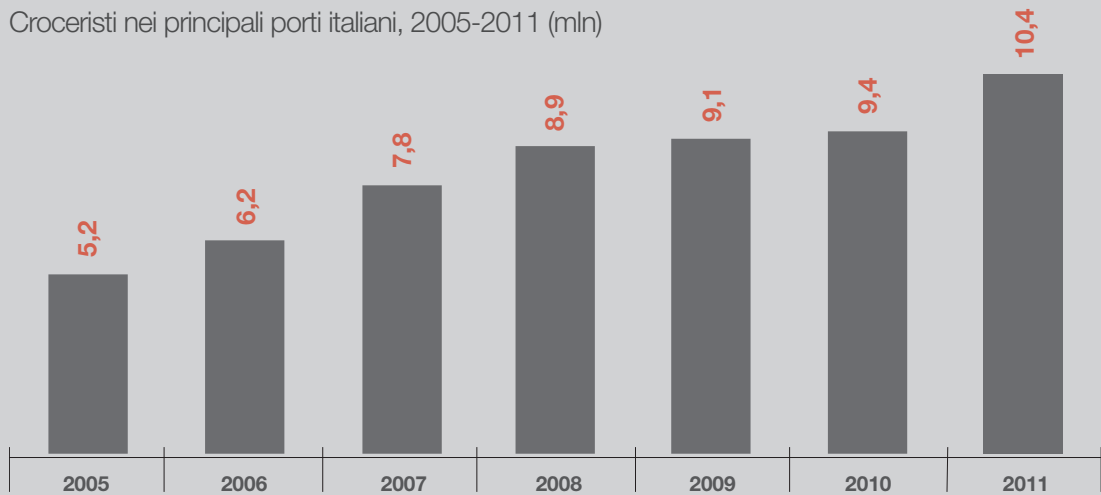
La crescita del settore crocieristico ha avuto ricadute molto positive sull'economia: la spesa diretta di settore ha raggiunto € 4,5 mld nel 2010, valore del 5% più elevato rispetto al 2009; il numero degli occupati è cresciuto del 3%, superando i 99 mila addetti; il volume di retribuzioni/compensi è salito del 4%, attestandosi su € 3 mld.

Passeggeri imbarcati e sbarcati nei porti europei per crociere, 2010 (%)



Fonte: Eurostat, 2011

Croceristi nei principali porti italiani, 2005-2011 (mln)



Fonte: Assoporti, 2011

Impatto economico diretto del settore delle crociere per Paese, 2010

	Spese dirette (€ mln)	Occupati (unità)	Retribuzioni (€ mln)
Italia	4.538	99.057	2.952
Regno Unito	2.569	58.604	2.120
Germania	2.306	36.084	1.313
Spagna	1.186	25.219	766
Francia	972	13.012	577
Grecia	580	11.612	227
Altri Paesi*	2.325	69.938	1.323
Totale	14.476	313.526	9.278

Fonte: European Cruise Council, 2011

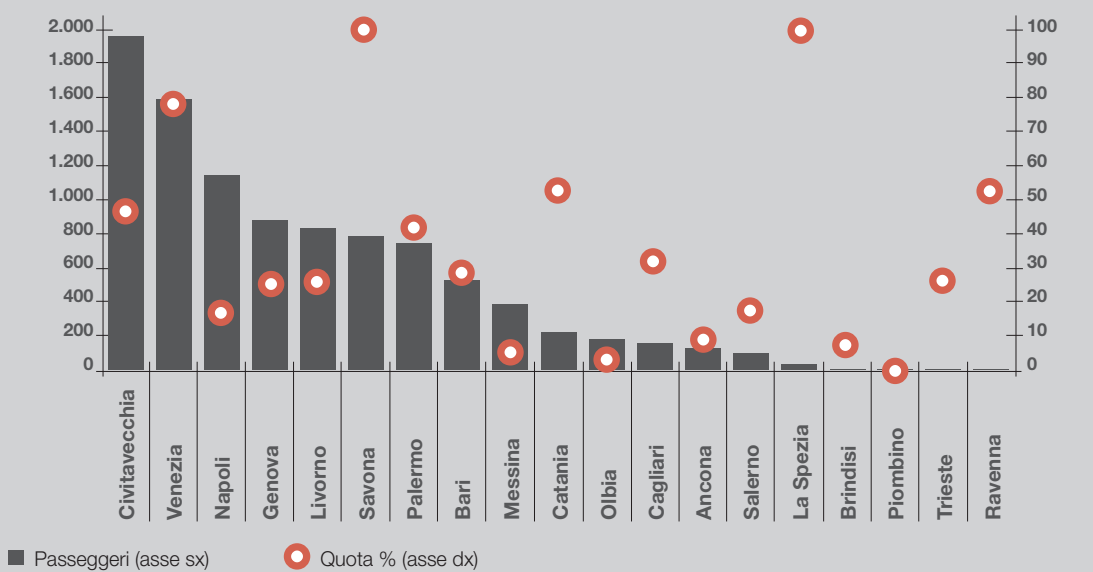
(*) Altri Paesi UE + Norvegia e Svizzera

A livello europeo, l'impatto economico complessivo del settore crociere sull'economia è stato pari a € 35,2 mld, di cui circa 14,5 imputabili alle spese dirette. I tre Paesi europei che hanno maggiormente beneficiato di tali performance sono stati l'Italia (31%), il Regno Unito (18%) e la Germania (16%).

Il principale porto crociere italiano in termini di volumi è Civitavecchia, con quasi 2 mln passeggeri, seguita da Venezia, Napoli, Genova, Livorno, Savona e Palermo. Gli incrementi maggiori, tra il 2005 e il 2010, sono stati registrati dai porti di Brindisi, Salerno, Trieste, Olbia, Cagliari e Ancona.

Prendendo, invece, in considerazione il rapporto tra numero dei passeggeri del settore crociere e numero di passeggeri totale, risulta che i porti italiani maggiormente specializzati nel comparto sono La Spezia, Savona, Venezia. Molti di essi, pur essendosi affacciati al business delle crociere in tempi recenti, hanno realizzato investimenti cospicui per il potenziamento delle banchine e delle strutture di accoglienza dei passeggeri e, anche grazie ad accordi con grandi compagnie di navigazione, mirano, nei prossimi anni, ad ampliare significativamente il volume dei propri traffici.

Crociéristi e grado di specializzazione nei principali porti italiani, 2010 ('000)



Fonte: CDP su dati Assoporti, 2012

I primi dati diffusi per il 2011 mostrano un settore ancora in espansione in Italia, con i primi 3 porti che mantengono il posizionamento competitivo sperimentato nel 2010 e segnano significativi incrementi nei volumi: Civitavecchia con più di 2,5 mln passeggeri registra una crescita di quasi il 30%, Venezia segna un +11% e Napoli +7%. Anche nell'Alto Tirreno la crescita è importante: con Savona a +21% e Livorno a +13%. I dati preliminari su Genova appaiono in controtendenza, segnando una flessione del 7%. A Sud, di particolare rilievo la performance di Palermo (+43,6%), seguita da Messina e Bari. In rallentamento i porti della Sardegna, dove Olbia perde il 24%. Da segnalare, tra gli scali che più di recente hanno orientato le proprie scelte strategiche verso il comparto crocieristico, Trieste, Ravenna, La Spezia e Salerno.

1.2.2 I principali porti container italiani

Il container rappresenta la modalità prevalente per la movimentazione di prodotti finiti e semilavorati a livello internazionale. Tale circostanza ha portato negli anni a un forte aumento degli scali che, pur con dimensioni differenti, hanno rafforzato la propria specializzazione in questo comparto.

Il sistema duale degli scali container

Il settore portuale italiano si caratterizza per la presenza di un sistema duale di scali specializzati nella movimentazione container:

- > quelli delle **regioni meridionali**, localizzati lungo l'asse Suez-Gibilterra, principale direttrice mediterranea dei traffici tra Far East e Europa, specializzati **nell'attività di transhipment**;
- > quelli delle **regioni settentrionali**, segnatamente nel Nord Tirreno e nel Nord Adriatico, a ridosso dei principali poli industriali nazionali e in posizione favorevole rispetto ai grandi corridoi europei, che si caratterizzano come **porti gateway**.

Il transhipment

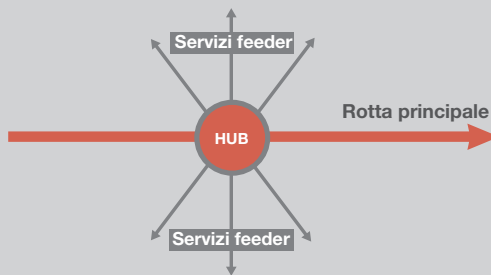
In coincidenza con il diffondersi del trasporto containerizzato e l'aumento delle dimensioni medie del naviglio in esercizio sulle rotte deep sea, si sono progressivamente sviluppati modelli distributivi in grado di ottimizzare la definizione delle rotte e aumentare la redditività dei servizi, riducendo il numero di porti scalati. In questo contesto, si assiste alla specializzazione di alcuni grandi porti verso il mercato del c.d. transhipment, ovvero del trasbordo dei carichi da nave a nave.

Questo tipo di movimentazione può coinvolgere naviglio di dimensioni differenti, tipicamente nave madre e nave feeder, secondo un modello c.d. hub&spoke, oppure portacontainer di grande stazza, operative su rotte di pari livello (in questo caso si parla di relay). Un ulteriore modello di distribuzione in transhipment, che si è progressivamente diffuso, è il c.d. schema di interlining, che consiste nella convergenza di servizi paralleli su scali comuni a più linee che si incrociano in un hub principale e in hub secondari.

In questo ambito, si sta progressivamente affermando una sorta di "transhipment di secondo livello" per la movimentazione dei container su distanze regionali/continentali. In tale modello, hub di dimensioni più piccole assumono funzione di "rilancio" dei carichi, realizzando una migliore efficienza logistica.

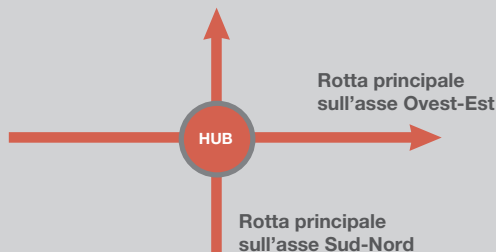
Principali modelli di distribuzione in transhipment

Hub&Spoke



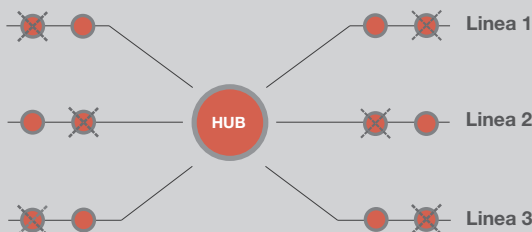
Questo modello di transhipment prevede l'accentramento in un grande hub di carichi aventi origine/destinazione in porti più piccoli, che mediante servizi feeder vengono trasportati dalla rotta principale a rotte regionali. È la forma originaria del transhipment mediterraneo che, dopo una fase di crescita straordinaria negli anni '90, si è progressivamente stabilizzata. Tale circostanza è coincisa con l'aumento esponenziale dei volumi trasportati sulla rotta principale che hanno reso economicamente vantaggioso, in particolare per le grandi shipping company, scalare anche porti di dimensioni medie.

Relay



Il modello di transhipment relay prevede l'intersezione presso un hub di grandi dimensioni di traffici movimentati lungo rotte di pari livello. Generalmente il modello relay viene adottato per ottimizzare il load factor delle grandi portacontainer e coinvolge servizi operativi sulle rotte Est-Ovest con quelli operativi sulle rotte Nord-Sud. Si tratta di una tipologia di transhipment non particolarmente sviluppata nel Mediterraneo (solo lo scalo di Algeciras gestisce questo tipo di transhipment), ma piuttosto diffusa nel Far East.

Interlining



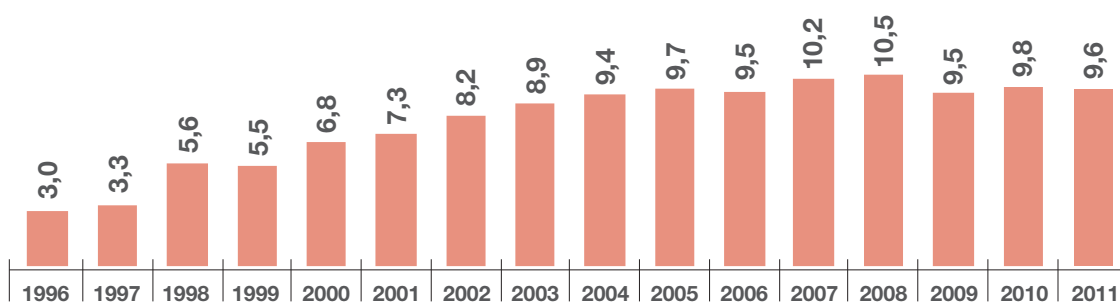
Lo schema interlining, mutuato dall'aviazione, si realizza per lo shipping dall'incrocio di servizi paralleli su scali portuali comuni a tutti. Solitamente, l'adozione di questo modello presuppone consorzi o alleanze fra shipping company che, scambiando i carichi in coincidenza dei porti di intersezione, sono in grado di ampliare la propria offerta di trasporto di linea.

Fonte: CDP su dati Università di Genova, 2011

La diffusione del transhipment, originariamente legata all'economicità e all'efficienza dei servizi di trasporto sulle rotte principali, si è sviluppata in modo significativo in coincidenza del processo di allontanamento progressivo dei centri di consumo da quelli di produzione, legato al diffondersi dei modelli di delocalizzazione. Il rafforzamento delle economie asiatiche, inoltre, ha contribuito alla crescita dei volumi di traffico lungo la rotta Europa-Far East, che alimenta la maggior parte del transhipment mediterraneo.

Complessivamente, nel 2010 i porti italiani hanno movimentato container per 9,75 mln TEU, sperimentando una crescita del 2,5% rispetto all'anno precedente. Nonostante questa fase di ripresa, che segue una brusca contrazione del settore, registrata in coincidenza del pieno dispiegarsi degli effetti della crisi (-9,8% nel 2009), i volumi si collocano ancora al di sotto di quelli registrati nel 2007 e nel 2008.

Grafico 9 – Movimenti dei container, 1996-2011 (mln TEU)



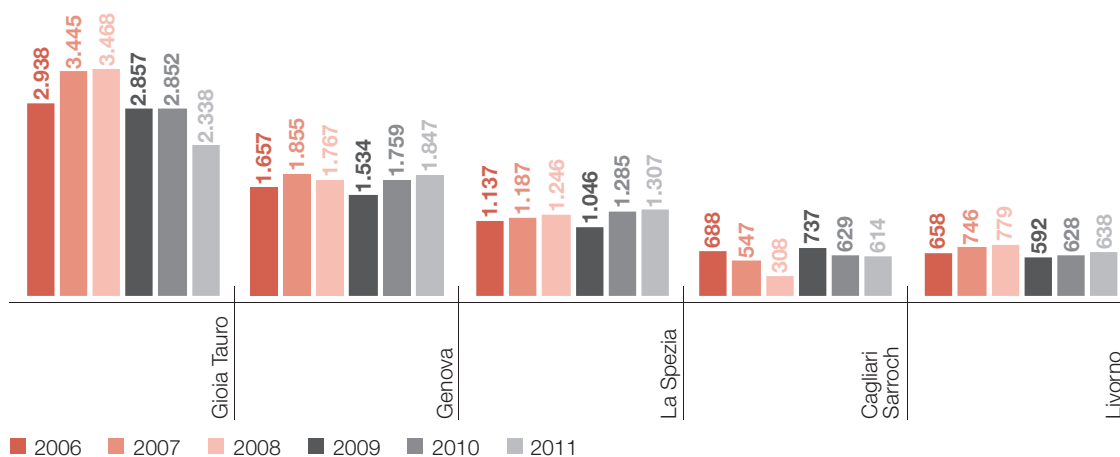
Fonte: CDP su dati Assoporti, 2012

I primi dati per il 2011, indicano una nuova flessione (-2,8%), risultante di andamenti differenti: tendenzialmente positivi, pur con significative differenze, per i porti gateway e negativi per gli scali di transhipment.

Genova è il principale scalo gateway italiano per la movimentazione di container con volumi che, nel 2011, sono stati pari a 1,84 mln TEU, in crescita del 4,5% rispetto al 2010. Secondo scalo gateway è La Spezia, che, con 1,32 mln TEU nel 2011, recupera il 3,1% sull'anno precedente.

La presenza di due importanti porti container nel Nord Tirreno rimanda alla relazione stringente che lega porti e territorio. La Liguria, infatti, funge da accesso/sbocco per gran parte del Nord Italia, servendo un ampio e ricco bacino di riferimento. A tendere, inoltre, con il completamento degli interventi sul Corridoio Genova-Rotterdam, questo particolare segmento della portualità italiana potrebbe svilupparsi ulteriormente.

Grafico 10 – Volumi di traffico container nei principali porti italiani, 2006-2011 ('000 TEU)

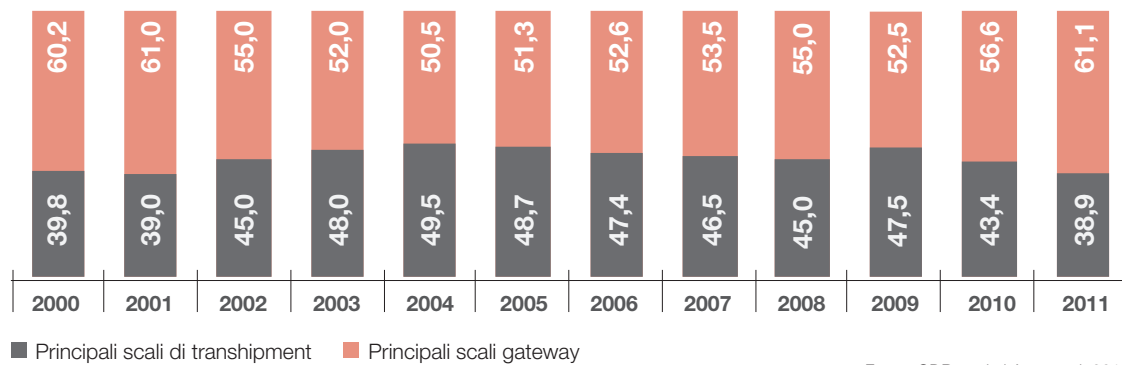


Fonte: CDP su dati Assoporti, 2012

Per quanto riguarda, invece, le attività di transhipment, il principale scalo italiano resta Gioia Tauro che, con 2,3 mln TEU nel 2011 movimentata la quota più significativa del traffico container nazionale. Seguono, in questo segmento, Cagliari (con volumi pari nel 2011 a 614 mila TEU) e Taranto (604 mila TEU).

In generale, l'analisi della distribuzione dei flussi di traffico containerizzato in Italia fra i principali porti gateway e gli scali di transhipment evidenzia una progressiva perdita di quote di mercato per i porti specializzati nella movimentazione da nave a nave che, nel 2011, rappresentano meno del 40% del totale.

Grafico 11 – Traffico container italiano per tipologia di porto, 2000-2011 (%)



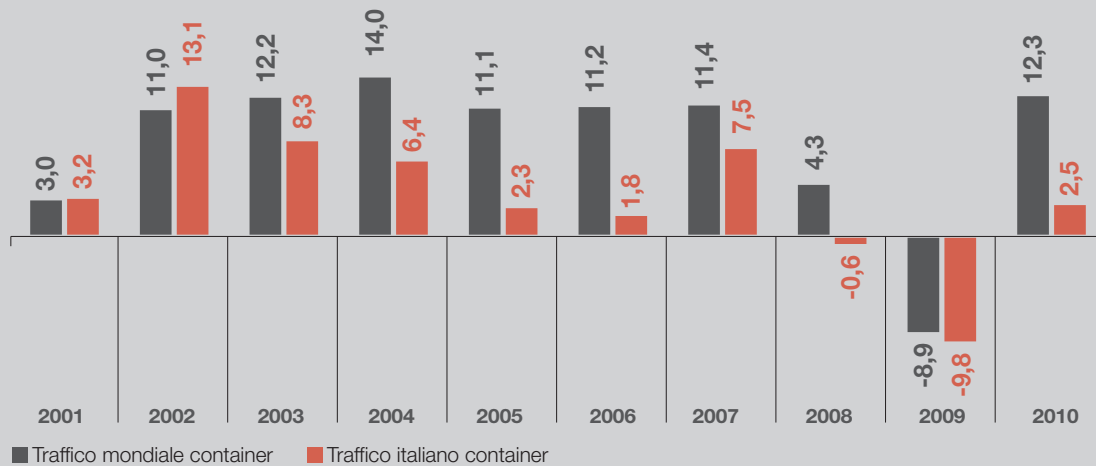
La contrazione dei volumi che caratterizza i porti italiani di transhipment è riconducibile essenzialmente ai mutamenti intervenuti nel contesto internazionale e, in particolare, al nuovo assetto competitivo che si sta delineando nel bacino mediterraneo.

Focus

La performance del mercato container italiano nel contesto internazionale

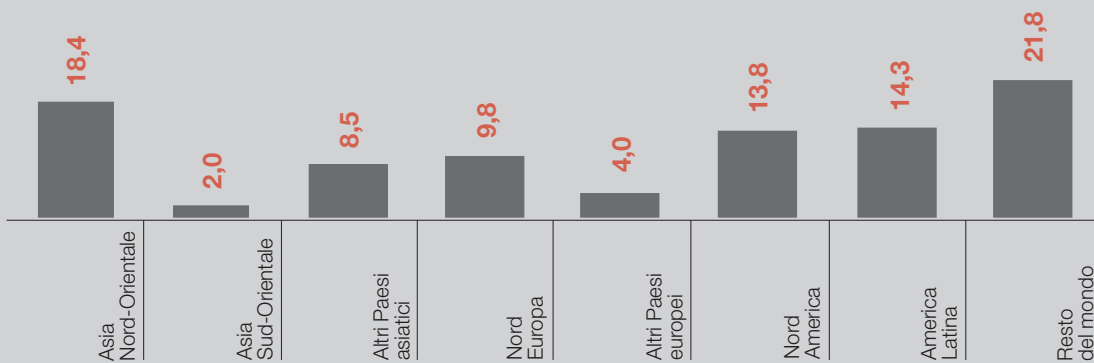
Con riferimento agli ultimi 10 anni - che comprendono sia la fase di massima espansione del traffico container, sia gli anni del downturn economico - confrontando l'andamento del mercato internazionale del traffico container con quanto accaduto in Italia, emerge come il nostro Paese abbia anticipato al 2008 la fase di flessione e non abbia intercettato pienamente la ripresa del 2010.

Andamento del traffico container a livello mondiale e nazionale, 2001-2010 (var. % YoY)



Più in particolare, mentre nel 2008 il traffico containerizzato a livello mondiale ha sperimentato una crescita del 4,3% rispetto all'anno precedente, già in quell'anno il mercato italiano ha registrato una prima inversione, segnando una variazione pari al -0,6%. Nel 2009, quando la crisi ha aggredito pesantemente la domanda internazionale di trasporto containerizzato, il crollo è stato significativo sia a livello nazionale sia internazionale, sebbene, anche in questo caso, l'Italia abbia segnato una contrazione più marcata (9,8% vs 8,9%). Infine, la ripresa: mentre nel 2010 il mercato internazionale ha segnato una forte crescita (+12,3%), l'Italia ha recuperato solo un +2,5%.

Andamento del mercato internazionale container per area geografica, 2009-2010 (var. % YoY)



Fonte: CDP su dati UNCTAD, 2011

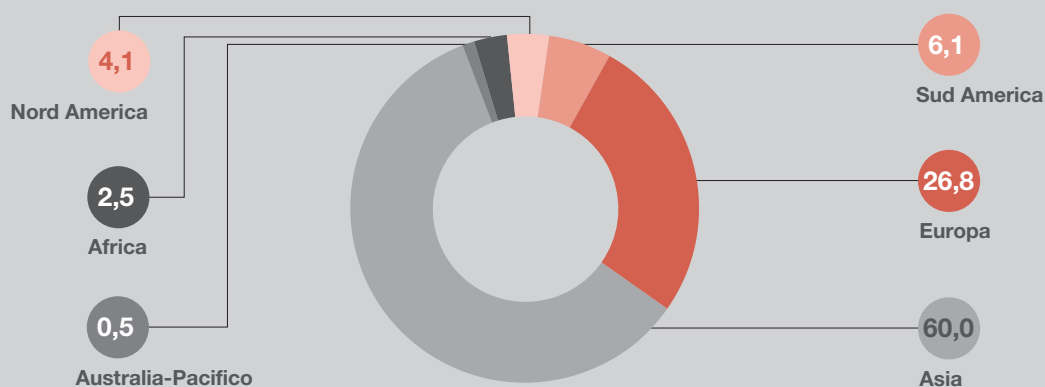
Un'analisi più puntuale di quanto accaduto fra il 2009 e il 2010 consente di collocare con maggiore precisione le dinamiche del mercato italiano nel contesto internazionale di riferimento.

La fase di recupero del mercato del container, infatti, è trainata dai Paesi asiatici e dal continente americano. L'effetto della ripresa del mercato asiatico sul dato complessivo è, peraltro, particolarmente significativo in ragione del fatto che il 60% della movimentazione mondiale di container avviene negli scali dell'area.

Il mercato europeo, secondo per rilevanza a livello internazionale con una quota del 26,8% della movimentazione complessiva, ha registrato un andamento duale, con i porti del Nord Europa in crescita del 9,8% fra 2009 e 2010 e quelli degli altri Paesi europei, principalmente mediterranei, che segnano un +4%.

Le difficoltà sperimentate dai porti mediterranei riguardano, principalmente, la componente di traffico in transhipment. Tale circostanza è in gran parte riconducibile al rafforzamento degli scali nordafricani, particolarmente attivi in questo segmento, come di seguito approfondito.

Movimentazione portuale di carichi containerizzati, 2010 (%)



Fonte: CDP su dati UNCTAD, 2011

1.3 Il contesto competitivo

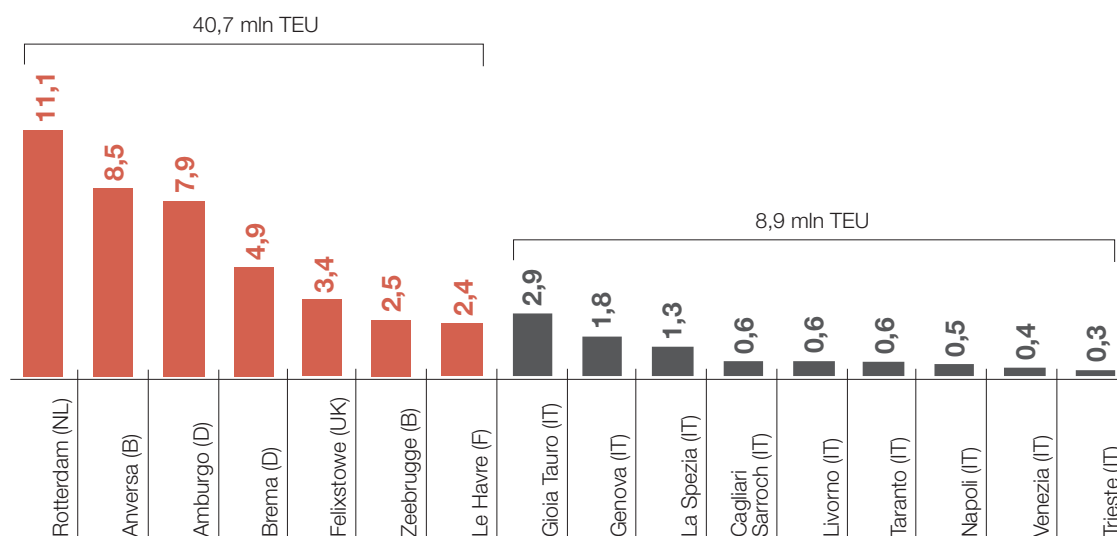
Il sistema portuale italiano opera in un contesto competitivo particolare:

Forte competitività euro-mediterranea

- da un lato, gli **scali gateway** del Nord Tirreno e del Nord Adriatico subiscono la **competizione dei grandi porti del Northern Range**³;
- dall'altro, sugli **scali di transhipment** dell'Italia meridionale pesa la **concorrenza dei porti del Mediterraneo** occidentale e il contraccolpo legato allo sviluppo degli scali in Nord Africa e nell'East Med.

Il tema della competizione fra i porti gateway dell'Italia del Nord e gli scali del Northern Range è dibattuto da tempo, in particolare con riferimento all'opportunità o meno di comparare sistemi caratterizzati da differenze tanto marcate non soltanto in termini di dimensioni (il porto di Rotterdam, da solo, movimentava volumi di traffico container superiori a quelli gestiti dall'intero sistema portuale italiano), ma anche con riferimento alla struttura organizzativa e alla governance.

Grafico 12 – Traffico container nei principali porti del Northern Range e nei principali porti container italiani, 2010 (mln TEU)



Fonte: CDP su dati Autorità Portuali, 2012

Porti italiani vs Northern Range

A marcare una differenza significativa fra il Northern Range e l'Italia, inoltre, contribuisce la dimensione del mercato di riferimento: i porti del Nord Europa, infatti, servono uno dei più grandi mercati del mondo, mentre gli scali italiani, a oggi, stentano a soddisfare le esigenze del mercato nazionale.

A quale scopo, dunque, comparare ciò che sembra incomparabile? La ragione di tale confronto è duplice:

- da un lato, infatti, considerando l'attuale distribuzione dei traffici container in Europa e la rilevanza crescente della rotta Europa-Far East via Suez, si rileva la presenza di una **porzione di mercato contendibile dai due sistemi portuali**, rappresentata dalle regioni che si collocano a ridosso dell'arco alpino;
- dall'altro, **nella prospettiva del rafforzamento dei grandi assi europei**, in particolare con riferimento ai Corridoi Genova-Rotterdam e Adriatico-Baltico, **l'accessibilità dell'Europa Centrale sarà maggiore anche nella direzione Sud-Nord**. Tale circostanza, se da un lato rappresenta un'opportunità per rafforzare l'alimentazione da Sud dei mercati dell'Europa Centrale, dall'altro, in assenza di un adeguato sviluppo dei sistemi portuali del Nord Tirreno e del Nord Adriatico, si tradurrebbe in una maggiore accessibilità da Nord del mercato italiano, con conseguente perdita di quote di mercato.

(3) Quando si parla di Northern Range si fa riferimento ai porti collocati nell'arco che va da Rotterdam a Le Havre.

A tale proposito, è necessario sottolineare come la concorrenza fra i porti del Nord Europa e quelli italiani non riguardi soltanto un mercato estero potenzialmente contendibile, ma anche la movimentazione di carichi con origine/destinazione nel mercato nazionale.

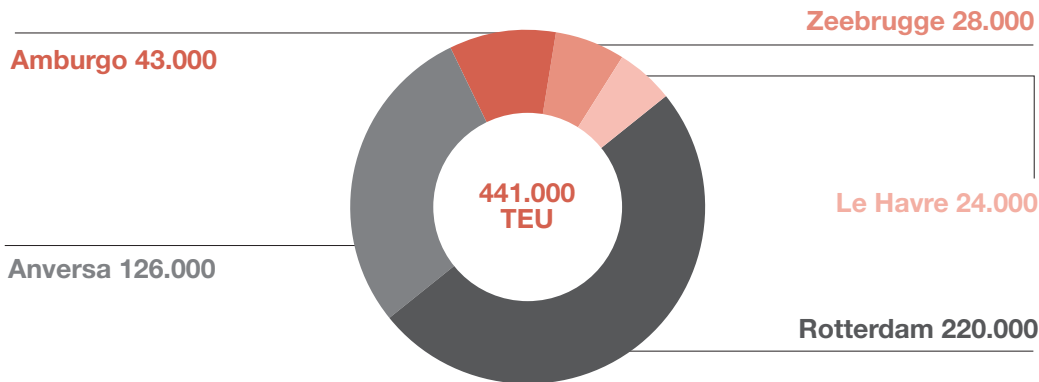
La Consulta Generale per l'Autotrasporto e la Logistica, nell'ambito della redazione del Piano Generale della Logistica 2011-2013, ha stimato il traffico di container marittimi con origine/destinazione in Italia che transita attraverso gli scali del Northern Range, piuttosto che nei porti nazionali, in circa 441 mila TEU nel 2010.

Paradossalmente, quindi, sarebbe come dire che il Northern Range è, per volumi movimentati, l'“ottavo scalo italiano”.

**Northern Range
“ottavo scalo
italiano”**

In particolare, si stima che, nel 2010, il porto di Rotterdam abbia movimentato circa 220 mila TEU con origine/destinazione in Italia, seguito da Anversa (126 mila TEU) e Amburgo (43 mila TEU).

Grafico 13 – Stima dei traffici container diretti o originati in Italia, movimentati dai porti del Northern Range (TEU)



Fonte: CDP su dati Piano Nazionale Logistica, 2011

In questo contesto, appare evidente come, nonostante ci sia piena consapevolezza delle differenze che caratterizzano i due sistemi, nella definizione delle strategie da adottare a sostegno della portualità nazionale non sia possibile prescindere da ciò che accade nel Northern Range.

Se le regioni del Nord Europa rappresentano, comunque, un riferimento per i grandi scali gateway italiani, è nel Mediterraneo che si gioca la competizione per i porti del Mezzogiorno.

Il rafforzamento delle Economie asiatiche, infatti, ha determinato una forte espansione dei traffici lungo la rotta Europa-Far East, conferendo al Mediterraneo una nuova centralità. Se fino agli anni '70, l'area mediterranea non era stata interessata dai grandi traffici marittimi internazionali, successivamente la forte crescita dell'area Asia-Pacifico ha determinato uno spostamento del baricentro di tali traffici verso Sud.

**Nuova centralità
del Mediterraneo**

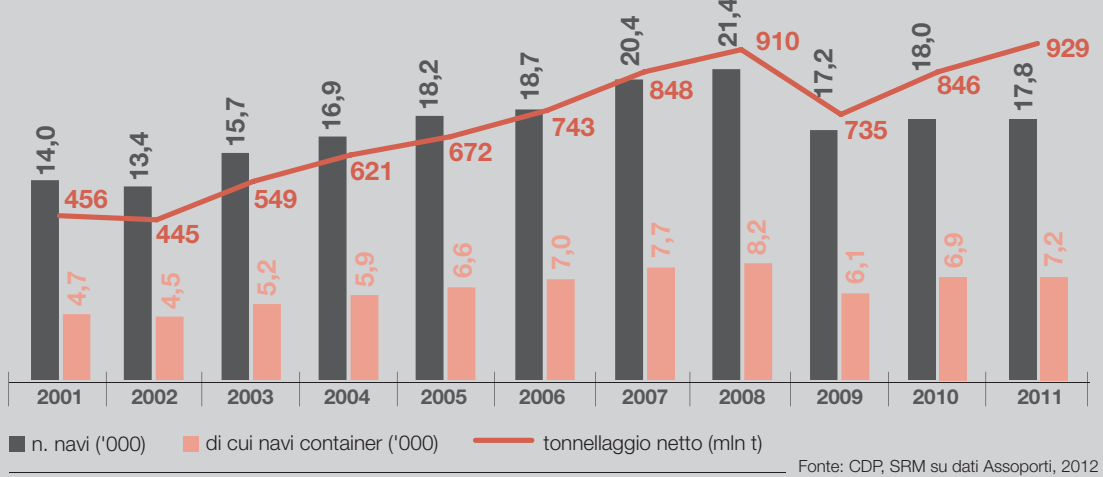
FOCUS

Il traffico container nel Canale di Suez

Una valutazione circa il peso che il Mediterraneo ha assunto nel contesto internazionale del traffico marittimo di merci può essere desunta dall'andamento dei volumi in transito attraverso il Canale di Suez, principale accesso al Mediterraneo per i traffici provenienti da Est.

Considerando il periodo 2001-2011 emerge come, in particolare nella fase pre-crisi, il volume di merci in transito nel Canale abbia sperimentato una crescita significativa. Tra il 2001 e il 2008 il numero delle navi che hanno attraversato il Canale è aumentato di più del 50%, quello delle portacontainer di più del 70%. Il tonnellaggio netto trasportato è più che raddoppiato, essendo cresciuto a un tasso medio annuo del 7,4%. La crisi ha tuttavia determinato una forte riduzione dei traffici marittimi, anche mediterranei: nel 2009, le navi transitate da Suez si sono ridotte del 19,6%; la contrazione ha riguardato principalmente il settore dei container che ha registrato un calo del 25,5%. Il 2010 ha segnato la ripresa delle movimentazioni che, tuttavia, restano ancora al di sotto dei livelli pre-crisi. Nel 2011 si assiste a una ripresa significativa del tonnellaggio (+9,7% YoY), riconducibile principalmente al traffico container: mentre, infatti, il numero complessivo di navi in transito nel Canale sperimenta, nel 2011, una flessione dell'1,1%, le navi portacontainer che attraversano il Canale aumentano del 5,1%.

Traffico nel Canale di Suez, 2001-2011



Alla rinnovata centralità del Mediterraneo corrisponde, in generale, lo sviluppo del transhipment come modello distributivo. A differenza di quanto avviene nei porti del Northern Range, infatti, gli scali mediterranei non consentono, ovunque, l'impiego di grandi navi, sia in ragione delle caratteristiche fisiche degli scali, sia a causa della differente dimensione economica dei diversi Paesi, che non permette di far leva su economie di scala analoghe a quelle che si trovano in Nord Europa.

In questo contesto, al fine di coniugare le esigenze di efficienza logistica e di economicità del trasporto, gli operatori internazionali hanno fatto ampio ricorso al transhipment nei grandi hub mediterranei collocati lungo la direttrice Suez-Gibilterra, affidando la distribuzione nei porti regionali allo sviluppo di una fitta rete di feeder. In tale scenario si colloca la scelta di realizzare a Gioia Tauro quello che fino all'inizio degli anni 2000 è stato il principale scalo di transhipment del Mediterraneo.

Il "modello Gioia Tauro" e le prospettive del transhipment

Il "modello Gioia Tauro" è stato poi adottato anche dai principali competitor del sistema portuale italiano, *in primis* la Spagna, che ha prima eguagliato e poi superato l'Italia (nel 2010, con 4,2 mln TEU Valencia è il 1° porto a vocazione transhipment del Mediterraneo, mentre Gioia Tauro si colloca al 3° posto con 2,8 mln TEU).

Nel tempo, poi, accanto alla competizione fra i Paesi della sponda Nord del Mediterraneo, si è fatta strada quella dei Paesi nordafricani, in particolare Egitto e Marocco, e, più recentemente, dei Paesi del Mediterraneo Orientale, in particolare la Turchia e Israele.

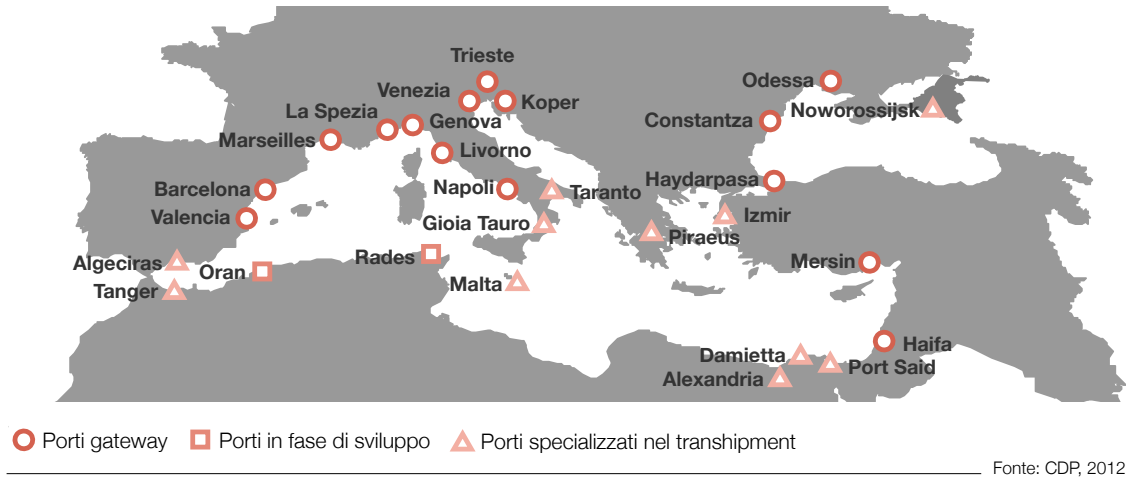
A differenza dei porti gateway – che giocano la loro competitività principalmente su elementi strutturali come la dimensione del mercato economico di riferimento o la disponibilità di reti di interconnessione terrestre – il traffico transhipment è soggetto alle scelte strategiche delle shipping company che, di volta in volta, possono modificare le proprie rotte facendo scalo nei porti che minimizzano il costo medio per unità trasportata.

In questo contesto, diventano cruciali variabili quali il costo e l'efficienza dei servizi portuali e la prossimità geografica alla direttrice principale Suez-Gibilterra, rispetto alle quali il Nord Africa e l'East Med possono far leva per aumentare la propria competitività.

Negli ultimi anni, inoltre, gli ingenti investimenti infrastrutturali realizzati e il basso costo del lavoro hanno permesso agli scali del Nord Africa e dell'East Med di offrire servizi portuali specializzati a prezzi molto contenuti, rendendoli in questo modo diretti competitor dei porti europei.

Contesto competitivo mediterraneo

Figura 3 – Principali porti mediterranei per il traffico container

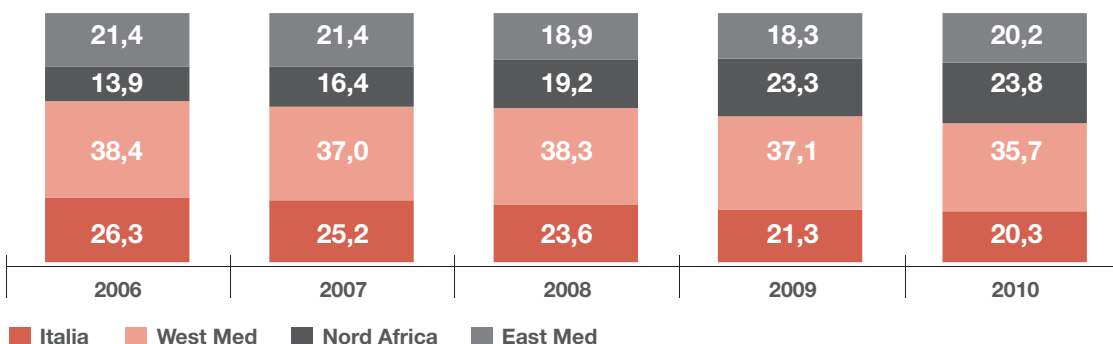


Questa dinamica si riflette, peraltro, nell'evoluzione delle quote di mercato degli hub del Mediterraneo. Tra 2006 e 2010, infatti, i porti italiani e quelli del West Med perdono quote di mercato a favore della sponda Sud del Mediterraneo. Nel 2006, ad esempio, i principali porti di transhipment italiani rappresentavano il 26,3% del mercato del Mediterraneo, quota passata al 20,4% nel 2010. Analogamente i porti del West Med, ovvero gli scali spagnoli e lo scalo maltese di Marsaxlokk, passano dal 38,4% del 2006 al 35,7% del 2010. Nello stesso periodo gli scali del Nord Africa registrano un incremento di quasi 10 p.p., mentre quelli dell'East Med, dopo aver perso quote di mercato in coincidenza della crisi, recuperano nel 2010.

31

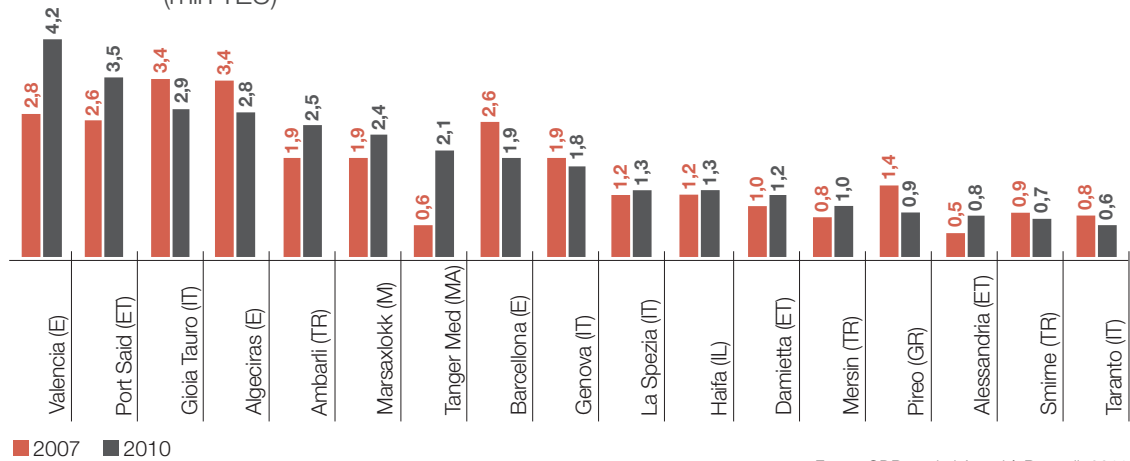
Il transhipment italiano nel Mediterraneo: dal 26,3% nel 2006 a 20,4% nel 2010

Grafico 14 – Quote di mercato dei principali porti transhipment mediterranei per area geografica, 2006-2010 (%)



Più in particolare, considerando il volume di traffico container movimentato nei principali porti del Mediterraneo nel 2007 e nel 2010, emerge come lo scalo principale sia Valencia che, nel 2010, ha gestito un traffico di 4,2 mln TEU, seguito dal porto egiziano di Port Said (3,5 mln TEU) e da Gioia Tauro (2,9 mln TEU).

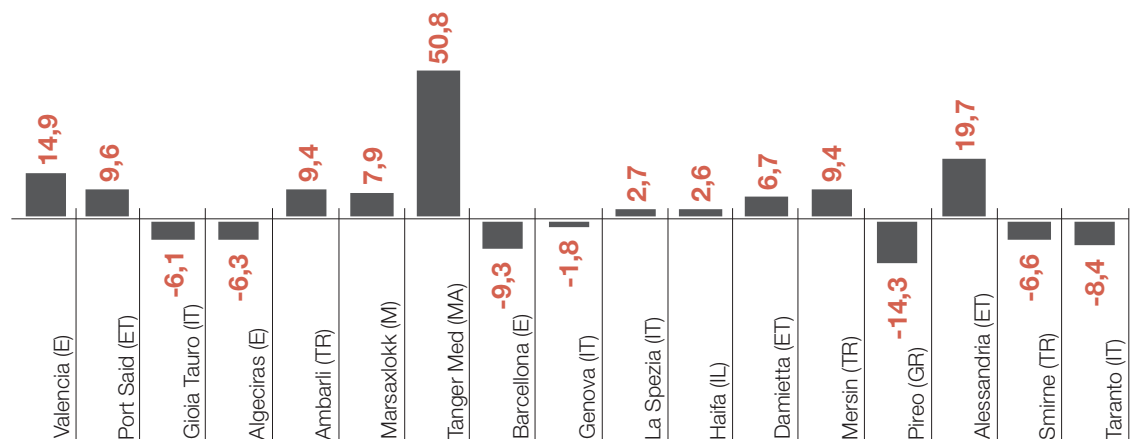
Grafico 15 – Volumi movimentati nei principali porti transhipment mediterranei, 2007 e 2010 (mln TEU)



Fonte: CDP su dati Autorità Portuali, 2011

Un'indicazione circa la competitività dei diversi scali può essere dedotta dall'analisi delle variazioni dei volumi di traffico fra il 2007 e il 2010. Tra gli aspetti caratterizzanti l'assetto competitivo mediterraneo emerge il dato dei porti di Tangeri e Alessandria d'Egitto, che segnano rispettivamente un CAGR del 50,8% e del 19,7% fra il 2007 e il 2010. Anche i porti turchi di Ambarli e Mersin sperimentano una crescita significativa con un CAGR 2007-2010 di +9,4%.

Grafico 16 – Flussi di traffico container nei principali porti di transhipment del Mediterraneo, CAGR 2007-2010 (%)



Fonte: CDP su dati Autorità Portuali, 2011

Nord Africa e East Med principali competitor

I Paesi dell'Africa Settentrionale e dell'East Med rappresentano, quindi, una concreta alternativa agli scali della sponda Nord del Mediterraneo, insidiandone la posizione dominante.

Essi, tuttavia, costituiscono anche un'opportunità per l'Europa: le prospettive di crescita economica e la grande disponibilità di risorse naturali e di forza lavoro li rende partner commerciali molto interessanti, soprattutto per il nostro Paese, che è in posizione di piena centralità rispetto alle rotte che attraversano il Mediterraneo. In dieci anni l'Italia ha raddoppiato i propri scambi commerciali con i Paesi dell'area Middle East North Africa (MENA) e, con una quota di mercato pari al 21% del totale europeo, è oggi al primo posto davanti a Germania e Francia.

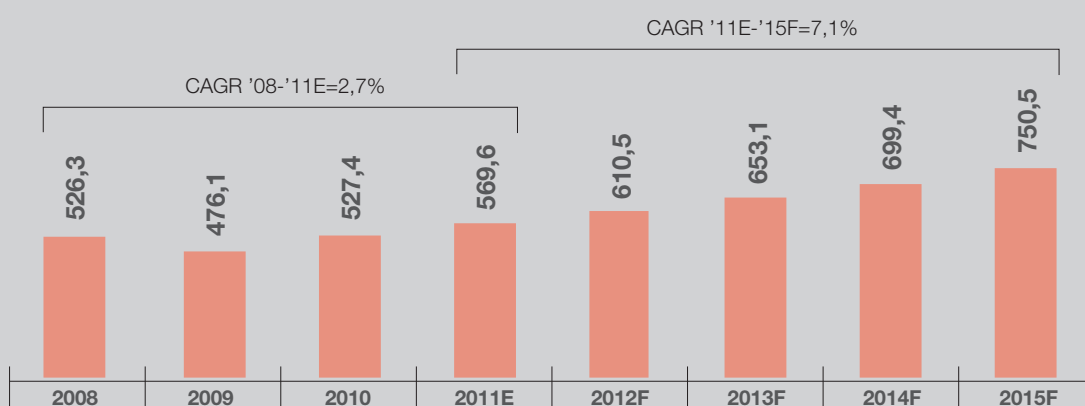
L'interesse ad agevolare gli scambi tra le sponde Nord e Sud del Mediterraneo è stato manifestato, anche a livello politico, con la proposta di creare un'area di libero scambio euro-mediterranea. L'obiettivo è di pervenire a un accordo entro il 2012.

L'evoluzione attesa del mercato dei container a livello internazionale

L'attuale congiuntura rappresenta una profonda discontinuità nel contesto economico mondiale. La crisi internazionale e, più di recente, le forti perturbazioni dei mercati europei, hanno determinato una contrazione della domanda di trasporto inattesa e marcata. In questo contesto, anche nel settore della movimentazione container, è stato necessario ridefinire i profili previsivi tenendo conto degli effetti di medio-lungo periodo della crisi.

Secondo le stime elaborate da Drewry, dopo un 2010 che segna il pieno recupero dei volumi pre-crisi, nel periodo 2011-2015 si prevede una crescita a tassi medi annui del 7,1% che porterebbe, a fine periodo, a registrare una movimentazione container a livello mondiale stimabile in circa 750 mln TEU.

Movimentazione container (*) a livello internazionale, 2008-2015F (mln TEU)

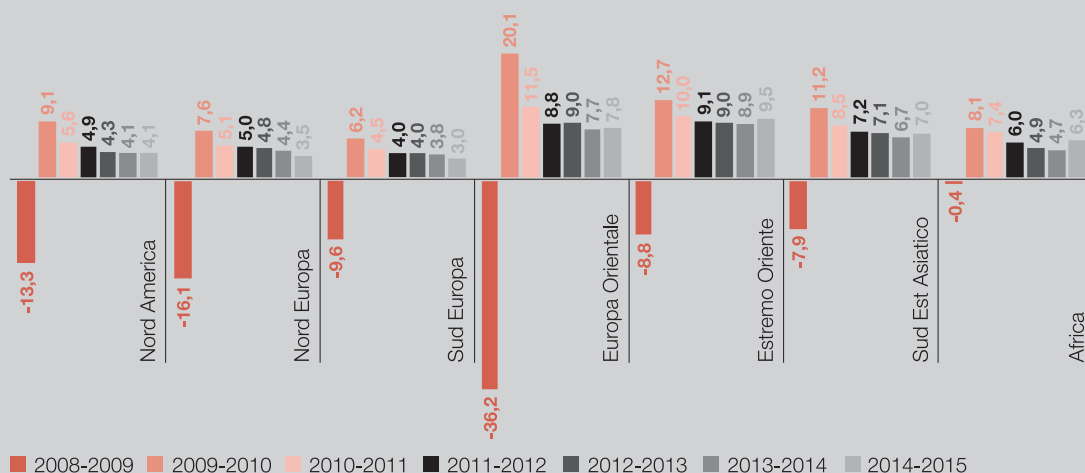


Fonte: Studi e Ricerche per il Mezzogiorno; Drewry, 2011

(*) Il dato si riferisce alla movimentazione portuale di pieni e vuoti incluso transhipment.

Tale evoluzione sarebbe il risultato di dinamiche molto differenti a livello geografico, caratterizzate da una crescita significativa dei volumi movimentati nei porti asiatici e da un rallentamento degli scali europei.

Movimentazione container (*) nelle principali aree macro geografiche, 2008-2015F (var. % YoY)

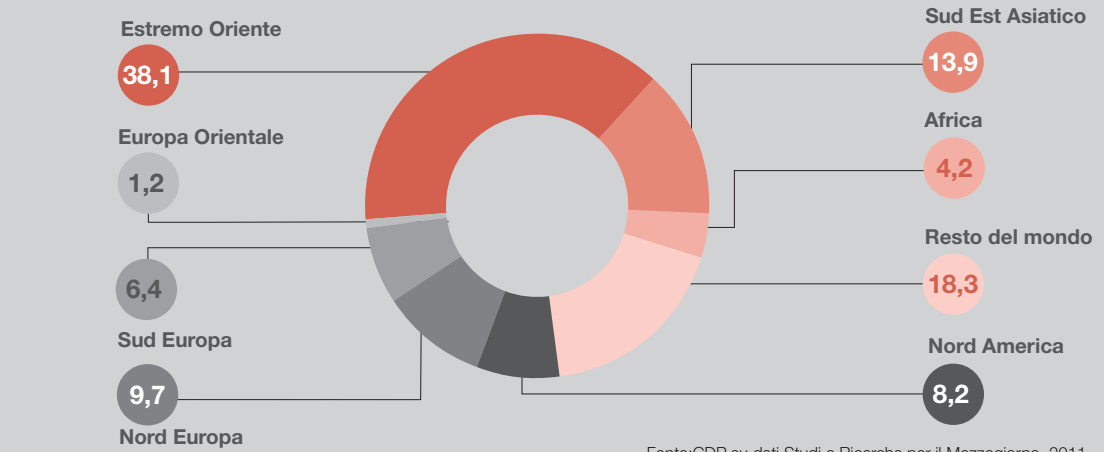


Fonte: CDP su dati Studi e Ricerche per il Mezzogiorno, 2011

(*) Il dato si riferisce alla movimentazione portuale di pieni e vuoti incluso transhipment.

L'effetto delle dinamiche regionali a livello mondiale è, chiaramente, differente in ragione delle quote di mercato delle diverse aree. Considerando il dato relativo alla movimentazione portuale (c.d. total port throughput), la quota più rilevante è quella relativa agli scali asiatici che movimentano il 52% dei volumi complessivi, seguiti dall'Europa (17,3%) e dal Nord America.

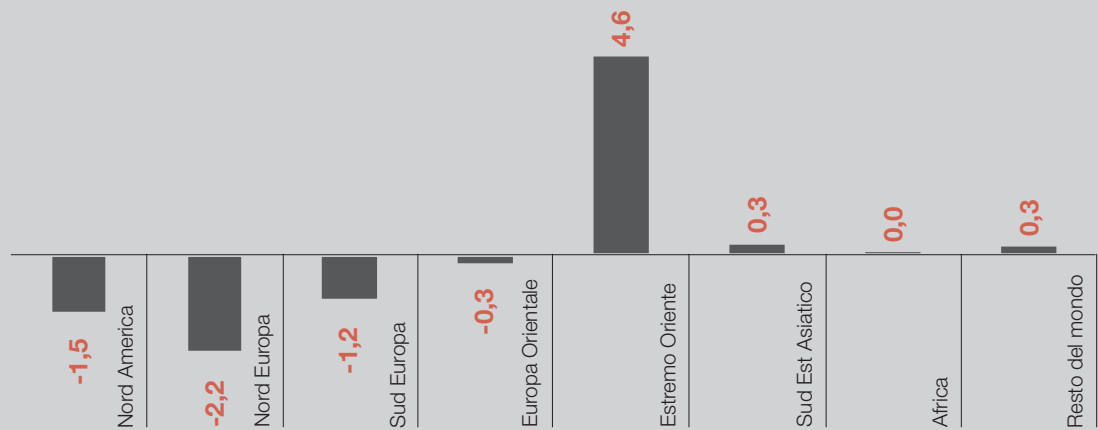
Quote di mercato della movimentazione container(*) per area geografica, 2010 (%)



Fonte: CDP su dati Studi e Ricerche per il Mezzogiorno, 2011
 (*) Il dato si riferisce alla movimentazione portuale di pieni e vuoti incluso transhipment.

Le previsioni elaborate da Drewry indicano, per il futuro, un acuirsi della polarizzazione verso l'area asiatica. Confrontando le quote di mercato per la movimentazione di container nei porti mondiali registrata nel 2008 con quella stimata per il 2015, si rileva come la crescita più significativa sia quella attesa per l'Estremo Oriente (+4,65 p.p.). Di segno positivo, sebbene con scostamenti minimi, anche il Sud Est Asiatico (+0,29 p.p.) e i Paesi africani. Tale espansione sarebbe a scapito dei porti del Nord America (-1,48 p.p.) e dell'Europa (da -2,25 p.p. del Nord Europa a -0,27 p.p. dell'Europa dell'Est).

Variazioni attese del traffico container per aree macro geografiche, 2008-2015F (differenza delle quote di mercato espressa in p.p.)



Fonte: CDP su dati Studi e Ricerche per il Mezzogiorno, 2011

In questo scenario di previsione appare evidente un ulteriore rafforzamento del ruolo del Mediterraneo nelle rotte fra Europa e Far East. Tale circostanza rappresenta per l'Italia un'opportunità straordinaria di sviluppo, non soltanto con riferimento al sistema portuale, ma più in generale per il tessuto imprenditoriale ed economico nazionale.

02

La gestione del sistema portuale italiano

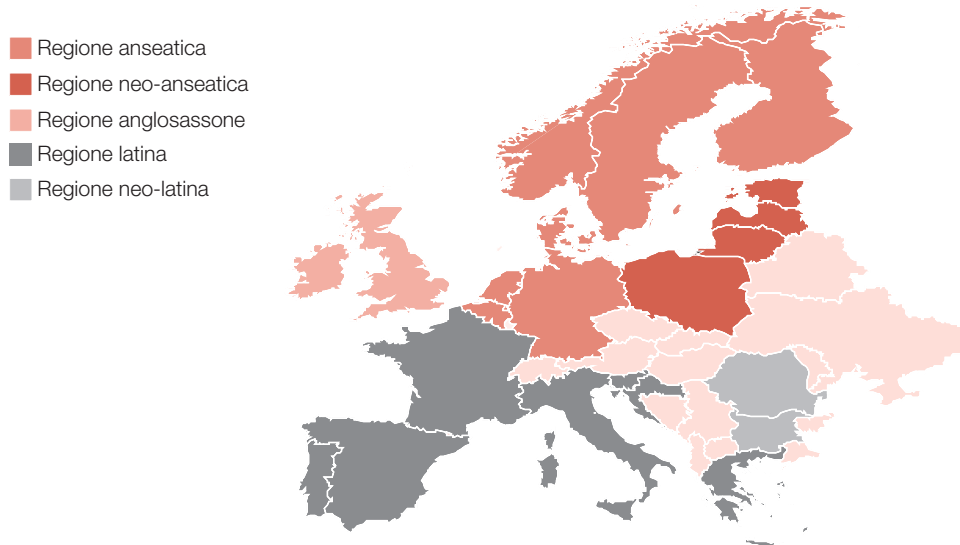
L'assetto proprietario, il controllo esercitato a livello centrale e locale, il grado di autonomia funzionale, gestionale ed economica dell'Autorità che gestisce le aree e le attività portuali costituiscono elementi che possono determinare scenari competitivi differenti

36

La competitività di uno scalo portuale e la sua capacità di intercettare volumi crescenti di traffico è strettamente connessa non soltanto alla disponibilità di infrastrutture adeguate e all'esistenza di efficienti servizi portuali, ma anche ad aspetti di natura gestionale e di governance.

L'assetto proprietario, il controllo esercitato dal Governo centrale e locale, il livello di autonomia funzionale, gestionale ed economica dell'Autorità che gestisce le aree e le attività portuali costituiscono elementi che possono determinare scenari competitivi differenti.

Figura 4 – Aree geografiche con modelli di governance portuale omogenei



Fonte: Espo, 2011

Prendendo le mosse da queste considerazioni, l'European Sea Ports Organisation (ESPO) ha realizzato un'indagine sui modelli e i sistemi di governance portuale maggiormente diffusi in Europa. In particolare, ESPO ha individuato cinque principali aree geografiche che raggruppano modelli gestionali e di governance fra loro sostanzialmente omogenei: anseatica, neo-anseatica, anglosassone, latina e neo-latina.

Tra gli aspetti che caratterizzano e condizionano maggiormente l'operatività e la competitività di uno scalo portuale, l'ESPO ha individuato:

- **Il rapporto fra l'Autorità Portuale**, che può avere natura di soggetto pubblico o privato, e **il Governo centrale e locale** in termini di influenza che questi ultimi possono esercitare.

In linea generale, le Autorità Portuali europee sono soggetti pubblici, a eccezione della regione anglosassone dove, a partire dagli anni '80, è stato avviato un processo di privatizzazione degli scali portuali. Nelle regioni latine e neo-latine, il principale interlocutore pubblico delle Autorità Portuali risulta essere il Governo centrale, mentre nelle regioni anseatiche assume un ruolo primario quello locale. In tutti i casi, indipendentemente dalla natura pubblica o privata delle Autorità Portuali e dal ruolo svolto dal Governo centrale, il rapporto fra l'Autorità Portuale e il Governo locale appare molto stretto, soprattutto in virtù del ruolo economico e sociale che le attività portuali rivestono per il territorio e la comunità di riferimento.

- **Il modello organizzativo**. In Europa, la gestione e l'organizzazione dei porti varia considerevolmente da uno Stato all'altro, ma è possibile ricondurre i diversi assetti gestionali a quattro categorie principali:

- public service ports, quando i porti hanno carattere pubblico e sono gestiti da Autorità Portuali cui fanno capo tutte le funzioni e le attività, comprese le operazioni portuali, senza alcun intervento da parte di soggetti privati. Si tratta di un assetto gestionale ormai ampiamente superato;
- tool ports, porti a carattere prevalentemente pubblico, in cui le Autorità Portuali possiedono e sviluppano le infrastrutture portuali e prestano alcuni servizi. Altre imprese effettuano, a titolo privato e senza concessione, servizi quali, ad esempio, la movimentazione delle merci sulle navi e sulle banchine;
- landlord ports, porti a carattere pubblico-privato in cui le Autorità Portuali si occupano della regolamentazione e sono proprietarie degli spazi portuali e delle infrastrutture. Le imprese private sono concessionarie ed effettuano la maggior parte dei servizi portuali. Si tratta del modello più diffuso fra i porti di media e grande dimensione;
- fully privatised ports, porti in cui gli spazi portuali sono di proprietà privata e, in alcuni casi (come ad esempio nel Regno Unito), anche la funzione di regolamentazione viene lasciata agli attori del comparto (autoregolamentazione).

Sebbene non si rilevi una preferenza esplicita per uno specifico modello, la politica europea in materia di trasporto marittimo e le best practice nazionali sembrano convergere verso sistemi di governance di tipo landlord. In linea generale, a livello europeo, le Autorità Portuali conservano la titolarità di alcune attività operative, come ad esempio i servizi pubblici portuali o le attività connesse alla manutenzione dei fondali. Nel caso del modello anglosassone, l'operatività si estende sovente alla movimentazione di merci o ai servizi tecnico-nautici.

- **Gli obiettivi industriali**. Il modello anglosassone, rispetto al resto d'Europa, si caratterizza per un maggior orientamento al perseguimento di obiettivi di redditività, in termini di profitto per le Autorità Portuali. L'obiettivo di massimizzazione dei volumi movimentati, al contrario, prevale nei Paesi delle regioni neo-latine e neo-anseatiche, per i quali lo scopo primario è affermarsi come interlocutori "di peso" nel contesto competitivo internazionale, rimandando alla fase di consolidamento del mercato il raggiungimento di specifici target di redditività. I porti delle regioni anseatiche e latine, invece, perseguono con forza l'obiettivo di massimizzazione del valore aggiunto delle attività portuali.
- **La disponibilità degli spazi portuali**. Circa il 50% delle Autorità Portuali che hanno partecipato all'indagine ESPO non risulta proprietaria delle aree di competenza, assumendo, di fatto, il ruolo di amministratore e utilizzatore degli spazi per conto dello Stato o dell'Ente locale di riferimento. In alcuni casi, come in Italia, l'area portuale è inalienabile in quanto demaniale. Solo nel 20% dei casi la

titolarità degli spazi è piena e l'Autorità Portuale può decidere anche operazioni di cessione. In generale, nelle regioni anglosassone e anseatica è più frequente che l'Autorità Portuale abbia piena proprietà delle aree e facoltà di cessione, mentre nell'area latina si concentrano modelli in cui l'Autorità Portuale non ha, di fatto, alcuna facoltà di cessione. Per quanto riguarda, invece, la possibilità di assegnare a terzi la gestione delle aree portuali, questa si rileva nel 60% circa dei casi.

- **La responsabilità sugli investimenti.** In linea generale, a livello europeo, la responsabilità finanziaria relativa agli investimenti in conto capitale, all'amministrazione, alla gestione operativa e alla manutenzione degli scali ricade sull'Autorità Portuale, mentre al settore privato fanno capo le infrastrutture terminalistiche e i servizi portuali. Questo assetto appare pienamente coerente con il progressivo convergere, a livello europeo, verso modelli organizzativi di tipo landlord. In generale, su questo aspetto, non si rilevano significative differenze fra le diverse aree geografiche, se non quelle che riguardano la regione anglosassone dove la responsabilità finanziaria in materia di investimenti appare relativamente maggiore.
- **L'autonomia finanziaria.** Il tema dell'autonomia finanziaria rappresenta, in molti casi, un elemento cruciale per garantire una gestione degli scali portuali orientata al perseguimento di risultati "imprenditoriali", in termini di volumi movimentati, valore aggiunto e redditività.

**Autonomia finanziaria
contenuta per
le A.P. Italiane**

Mentre la maggior parte delle Autorità Portuali ha piena responsabilità in ordine agli investimenti, lo stesso non può dirsi per quanto riguarda il controllo sulle entrate. La scarsa autonomia finanziaria caratterizza, in particolare, le Autorità Portuali latine, al contrario delle regioni anglosassone e anseatica in cui le Autorità Portuali sono caratterizzate da una più elevata autonomia. Nella regione latina, in particolare, l'Italia presenta un livello di autonomia finanziaria particolarmente contenuto se comparato, ad esempio, con la Spagna.

38

Focus

La governance portuale negli altri Paesi europei: il caso della Spagna

Un recente studio ISFORT che analizza, fra l'altro, il tema della governance portuale, approfondisce i diversi modelli di gestione diffusi a livello europeo. Fra questi risulta di particolare interesse il caso della Spagna che, peraltro, ha recentemente modificato la propria normativa in materia.

Il sistema portuale spagnolo si articola in 47 "porti di interesse generale" gestiti da 28 Autorità Portuali.

Nel diritto spagnolo, le Autorità Portuali sono enti pubblici posti sotto il coordinamento e il controllo di un'apposita Agenzia di Stato (denominata "Puertos del Estado"), che, a sua volta, risponde al Ministero dei Lavori Pubblici e dei Trasporti. All'Agenzia, la cui responsabilità è limitata ai soli porti di Stato, compete sia la vigilanza sull'effettiva attuazione, a livello locale, degli indirizzi di politica portuale definiti dal Governo centrale, sia il coordinamento e il controllo dell'efficienza del sistema portuale nazionale.

Si tratta di una struttura fortemente decentrata, in cui le Autorità Portuali godono di ampia autonomia anche al fine di valorizzare al massimo il potenziale economico e strategico dei porti. In questo contesto si rileva, inoltre, un ampio spazio per l'iniziativa di soggetti privati, incentivati ad apportare migliorie infrastrutturali all'interno dello scalo marittimo tramite accordi con l'Autorità Portuale.

Sebbene la proprietà dei porti di interesse generale resti dell'Amministrazione Generale dello Stato, il legame con il territorio di riferimento è assicurato dal fatto che la nomina del Presidente e di una quota rilevante di membri del Consiglio d'Amministrazione, è affidata alle comunità regionali.

Affinché uno scalo possa essere classificato come porto di interesse generale è necessario che sia verificata almeno una delle seguenti condizioni:

- lo scalo svolga attività commerciali internazionali;
- l'hinterland del porto influenzi in maniera significativa più di una regione autonoma;

- lo scalo serva industrie o sistemi di importanza strategica per l'economia nazionale;
- i rendimenti annuali dell'attività portuale e le caratteristiche delle attività marittime commerciali classifichino il porto come fondamentale nell'interesse economico complessivo dello Stato;
- le specifiche condizioni tecniche o geografiche del porto costituiscano elementi essenziali nella sicurezza del traffico marittimo, in particolare per le regioni insulari.

Con particolare riferimento al tema dell'autonomia finanziaria, alcune novità di rilievo sono state introdotte con la nuova "Ley de Puertos" che interviene in merito al regime economico e alla fornitura di servizi nei porti di interesse generale.

La nuova normativa introduce un regime tariffario maggiormente competitivo, con la possibilità per le Autorità Portuali di definire autonomamente il livello delle tasse applicate in porto, in modo da rendere più attrattivi gli scali da esse gestiti ed economicamente più conveniente l'utilizzo dei porti da parte delle compagnie di navigazione e delle altre categorie di utenti. La riforma trae origine dall'esigenza di assicurare ai porti spagnoli condizioni di maggiore efficienza e competitività rispetto agli altri porti del Mediterraneo, soprattutto quelli nordafricani, che ultimamente hanno sottratto consistenti quote di traffico anche ai porti spagnoli.

Oltre che con le tasse, le Autorità Portuali possono finanziarsi attraverso una serie di trasferimenti statali, ripartiti fra le stesse in base al grado di efficienza dimostrata nella gestione delle infrastrutture poste sotto il loro controllo e alla produttività di ogni scalo. Le tasse portuali dovranno, in ogni caso, coprire almeno i costi sostenuti per la gestione dei porti e assicurare comunque il conseguimento di obiettivi di rendimento minimi. Tali obiettivi sono definiti per ciascuna Autorità Portuale dal Ministero dello Sviluppo spagnolo. Le Autorità Portuali sono chiamate, a tal fine, a elaborare dei piani annuali nei quali indicano, tra l'altro, le previsioni economico-finanziarie e gli obiettivi di gestione perseguiti, con una descrizione della situazione *ex ante*. Quest'ultima misura mira a evitare l'indebitamento degli enti in questione, incentivandone la buona gestione, in termini di qualità ed efficienza dei servizi resi ai propri utenti. La nuova legge introduce, infine, l'obbligo per le Autorità Portuali di elaborare un Rapporto di Sostenibilità, da accompagnare al piano annuale, incentivando così lo sviluppo di buone pratiche ambientali.

Per garantire la flessibilità e l'autonomia nei porti, nell'ultima riforma si è data grande importanza alle diverse forme di autofinanziamento delle Autorità Portuali, che possono contare su:

- prodotti e rendite del patrimonio del porto;
- tasse portuali;
- entrate da rapporti con privati;
- percentuali ricevute dal fondo di compensazione;
- sovvenzioni di diversa origine;
- entrate da sanzioni comminate;
- donazioni, lasciti e altri apporti di natura privata;
- altri proventi attribuibili all'ordinamento giuridico.

La legislazione, dunque, supporta il sistema portuale spagnolo con gli strumenti necessari per migliorare la sua posizione competitiva in un mercato aperto e globale, creando ampie facoltà di autogestione per le Autorità Portuali, che devono operare in base a criteri commerciali. In questo contesto, la normativa intende anche supportare un modello di porto che, progressivamente, assuma il ruolo di piattaforma commerciale in grado di sviluppare una vasta gamma di attività ad alto valore aggiunto per le merci, pienamente integrata nelle catene di trasporto logistico e intermodale.

2.1 Le Autorità Portuali in Italia: funzioni e vincoli

In Italia, il modello tradizionale del public service port, operativo fino alla metà degli anni '90, è stato modificato dall'entrata in vigore della Legge n. 84/94, relativa al "Riordino della legislazione in materia portuale". Tale legislazione ha dato avvio a un processo di transizione da un modello a elevata partecipazione pubblica a schemi di gestione che coniugano elementi dei tool e dei landlord ports.

Più in particolare, la riforma del sistema portuale ha determinato il passaggio da un modello organizzativo sostanzialmente pubblico – nell'ambito del quale l'interlocutore esclusivo per la gestione delle attività era la Compagnia portuale, che agiva sotto la supervisione dell'Ente Porto – a uno più orientato verso il perseguimento di obiettivi di carattere privatistico, caratterizzato da una pluralità di soggetti di natura sia pubblica sia privata, il cui livello di integrazione funzionale ha dato luogo a differenti schemi operativi.

Il ruolo delle A.P.

L'accesso delle imprese private riguarda sia lo svolgimento delle operazioni e/o dei servizi portuali, sia i terminalisti, incaricati anche della gestione dell'infrastruttura demaniale. Le Compagnie portuali, laddove presenti, hanno assunto il ruolo di "prestatori di lavoro temporaneo".

L'attività di programmazione e regolazione, invece, compete alle Autorità Portuali, soggetti dotati di personalità giuridica di diritto pubblico (enti pubblici non economici), alcune delle quali competenti su più porti.

Le funzioni assegnate alle Autorità Portuali italiane riguardano:

- **la programmazione** delle opere portuali, mediante l'adozione del Piano Regolatore Portuale;
- **le attività di indirizzo, programmazione, coordinamento, promozione e controllo delle operazioni portuali** e delle altre attività commerciali e industriali esercitate nei porti, con poteri di regolamentazione, ordinanza e rilascio delle autorizzazioni e concessioni;
- **la manutenzione ordinaria e straordinaria** delle parti comuni (compresi i fondali), nell'ambito portuale, da affidare in concessione a imprese terze mediante gara pubblica;

Figura 5 – Le Autorità Portuali in Italia



Fonte: CDP, 2012

- **l'affidamento e il controllo delle attività di fornitura** a titolo oneroso agli utenti portuali di servizi d'interesse generale (ad esempio, illuminazione, pulizia, servizi informatici, gestione parcheggi), da affidare in concessione mediante gara pubblica.

Dal punto di vista delle risorse disponibili, la Legge n. 84/94 ha introdotto il regime di autonomia finanziaria per le Autorità Portuali. Tale indirizzo è stato successivamente rafforzato allo scopo di dare nuovo impulso e sostegno al settore, incrementando le entrate utili per finanziare la realizzazione di opere infrastrutturali e attrarre, al contempo, capitali privati.

Le risorse delle A.P.

In particolare, il legislatore italiano ha adottato due misure:

- la Legge n. 296/2006 (art.1, co. 990) e il successivo decreto interministeriale 12 ottobre 2007, che prevedono la destinazione di una quota dell'incremento del gettito IVA e delle accise generate dall'attivazione nei porti di nuovi servizi o infrastrutture a un fondo centrale poi ripartito dal Governo tra le Autorità Portuali;
- la Legge n. 244/2007 (art. 1, commi 247-250), che prevede la destinazione dell'incremento complessivo del gettito IVA e delle accise generate nei porti e negli interporti a un fondo centrale poi ripartito tra le Regioni e da queste alle Autorità Portuali.

Queste norme, seppur formalmente vigenti, sono rimaste sostanzialmente inattuata in quanto, da un lato, non è stato approvato il decreto ministeriale previsto nella Legge n. 244/2007, che al gettito IVA fa espresso riferimento; dall'altro, pur essendo stato emanato il decreto previsto dalla Legge n. 296/2006, il medesimo decreto non ha mai trovato applicazione per la difficoltà di determinare la quota del gettito IVA da destinare ai porti.

Le difficoltà di attuazione dell'autonomia finanziaria

Il percorso verso un pieno ed effettivo riconoscimento dell'autonomia finanziaria delle Autorità Portuali non può dirsi, dunque, completo, sebbene vi siano istanze di riforma in tal senso. Tale situazione ha avuto ripercussioni fortemente negative per il finanziamento delle infrastrutture portuali e delle reti di connessione.

In prospettiva, il riconoscimento dell'autonomia finanziaria delle Autorità Portuali e la previsione di un quadro normativo certo che favorisca gli investimenti nelle infrastrutture portuali, costituiscono elementi chiave per la competitività dei singoli scali e del sistema portuale nazionale.

A oggi, le entrate correnti di un'Autorità Portuale comprendono:

- canoni di concessione delle aree demaniali e delle banchine;
- proventi delle autorizzazioni;
- canoni corrisposti dalle imprese autorizzate all'esercizio di operazioni portuali;
- gettito delle tasse sulle merci sbarcate e imbarcate e tassa di ancoraggio;
- erogazione di servizi;
- contributi pubblici di parte corrente ed entrate diverse.

I flussi generati da tali entrate sono destinati a coprire i costi di funzionamento dell'apparato organizzativo dell'Autorità Portuale e di svolgimento delle attività non affidate a terzi. Solo la parte eccedente può essere destinata alla realizzazione di opere portuali.

Per quanto riguarda, invece, le entrate in conto capitale, queste provengono essenzialmente dall'alienazione di beni patrimoniali, riscossione di crediti, prestiti (mutui e altri debiti finanziari) e contributi pubblici che possono essere distinti per finalità (costruzione di opere o manutenzione straordinaria) ed Ente erogante (Stato, Regioni, Province e Comuni). Tali entrate possono essere destinate al finanziamento e realizzazione delle infrastrutture previste nel Piano Regolatore Portuale, in aggiunta alle risorse pubbliche, nazionali e comunitarie.

Figura 6 – Entrate e uscite delle Autorità Portuali

Entrate	Uscite
Canoni di concessione	Opere portuali
Proventi per autorizzazioni	Manutenzioni
Tasse portuali	Servizi di interesse generale
Contributi pubblici	Costi del personale e organizzativi
Altre entrate	Attività di promozione

Fonte: CDP, 2012

Le attività delle A.P. nel 2010

Il Rendiconto del “Settore Portuale Nazionale”, che aggrega le singole poste rilevate dai rendiconti finanziari di ciascuna Autorità Portuale, evidenzia per il 2010 entrate complessive pari a circa € 1.018 mln (in diminuzione del 6% rispetto al 2009), a fronte di uscite complessive pari a € 963 mln (in diminuzione dell’8% dal 2009)⁴.

Tabella 3 – Rendiconto generale del sistema portuale nazionale, 2010

	Entrate		Uscite		
	€ mln	%	€ mln	%	
Entrate correnti proprie	416,7	93,0	Uscite di funzionamento	137,9	55,9
<i>Canoni demaniali</i>	144,6	32,3	<i>Uscite per gli organi dell'Ente</i>	7,0	2,8
<i>Tasse</i>	204,3	45,6	<i>Personale</i>	104,6	42,4
<i>Vendita di beni e servizi</i>	51,8	11,6	<i>Acquisto beni e servizi</i>	26,3	10,7
<i>Altri redditi e proventi</i>	16,0	3,6	<i>Oneri finanziari e tributari</i>	11,2	4,5
Contributi correnti	11,4	2,5	Uscite per prestazioni istituzionali	61,1	24,8
Altre entrate correnti	20,1	4,5	Altre uscite correnti	36,3	14,7
TOTALE ENTRATE CORRENTI	448,2	44,0	TOTALE USCITE CORRENTI	246,5	25,6
Alienazione di beni patrimoniali	0,03	0,0	Investimenti	539,1	88,0
Riscossione crediti	11,1	2,4	Partecipazioni	44,6	7,3
Contributi in conto capitale	302,8	64,8	Indennità di anzianità	5,1	0,8
Entrate da prestiti	153,0	32,8	Rimborso prestiti	13,9	2,3
			Altre uscite in conto capitale	10,2	1,7
TOTALE ENTRATE IN CONTO CAPITALE	466,9	45,9%	TOTALE USCITE IN CONTO CAPITALE	612,9	63,7
Partite di giro	103,1	10,1%	Partite di giro	103,1	10,7
TOTALE ENTRATE	1.018,2	100,0%	TOTALE USCITE	962,5	100,0

Fonte: MIT, 2011

Più in particolare, nel 2010, le entrate correnti ammontano complessivamente a circa € 448 mln e sono costituite da:

Le entrate correnti

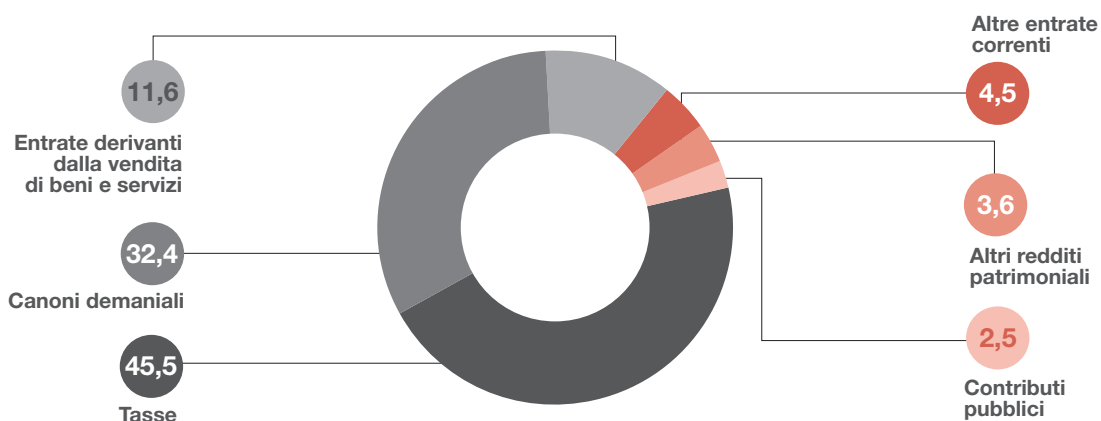
- tasse, per il 46% (€ 204 mln) del totale. Sia nel 2009 che nel 2010 si è registrato un generale calo degli introiti imputabili alle tasse. Tuttavia, mentre il calo registrato nel 2009 era strettamente connesso alla diminuzione dei volumi movimentati in coincidenza della crisi economica, nel 2010, tale fenomeno è riconducibile principalmente all’applicazione, da parte di alcune Autorità Portuali, della Legge n. 25/2010 che, al fine di fronteggiare la crisi di competitività dei porti nazionali, ha consentito alle Autorità Portuali di ridurre, fino all’azzeramento, le tasse portuali e di ancoraggio⁵;

(4) Le poste considerate sono le somme accertate e impegnate nel corso dell’esercizio finanziario di competenza 2010.

(5) Cfr. art. 5, comma 7 *duodecies* del decreto legge 30 dicembre 2009, n. 194, convertito con modificazioni dalla Legge 26 febbraio 2010, n. 25.

- canoni demaniali per il 32% (€ 145 mln);
- entrate derivanti dalla vendita di beni e servizi per l'11,5% (€ 52 mln);
- "altre entrate correnti" per il 4,5% (€ 20 mln);
- altri redditi patrimoniali per il 4% (€ 16 mln);
- contributi pubblici per il 2,5% (€ 11 mln). Tali contributi hanno registrato un aumento del 41% rispetto al 2009, anche se è necessario considerare che 15 Autorità Portuali non ne hanno beneficiato e, dunque, l'incremento complessivo è imputabile solo ad alcune Autorità, principalmente Trieste, (+100%) e Civitavecchia (+13%).

Grafico 17 – Entrate correnti delle Autorità Portuali, 2010 (%)



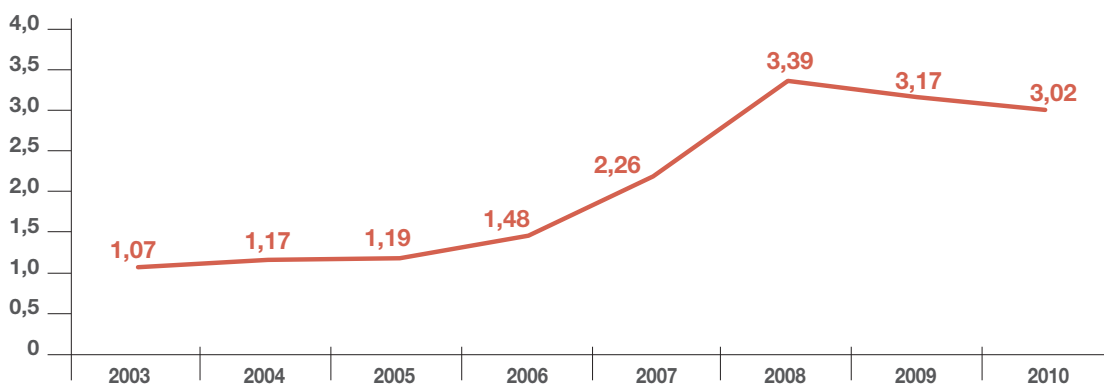
Fonte: CDP su dati MIT, 2011

Quanto alle entrate in conto capitale, nel 2010 sono aumentati complessivamente i contributi pubblici che, da € 144 mln nel 2009, sono passati a € 303 mln (+111%). Differentemente, il complesso delle uscite per investimenti infrastrutturali risulta nel 2010 pari a € 539 mln (-25% rispetto al 2009).

Le entrate in conto capitale

In particolare, nel 2010, a fronte di un leggero aumento delle entrate correnti (2,1%), si è avuto un incremento delle uscite correnti del 12%, determinando, di conseguenza, un peggioramento del saldo positivo di parte corrente che risulta pari a € 202 mln, con una diminuzione del 7,3% rispetto al 2009 (€ 218 mln).

Grafico 18 – Indice medio di efficienza delle Autorità Portuali, 2003-2010

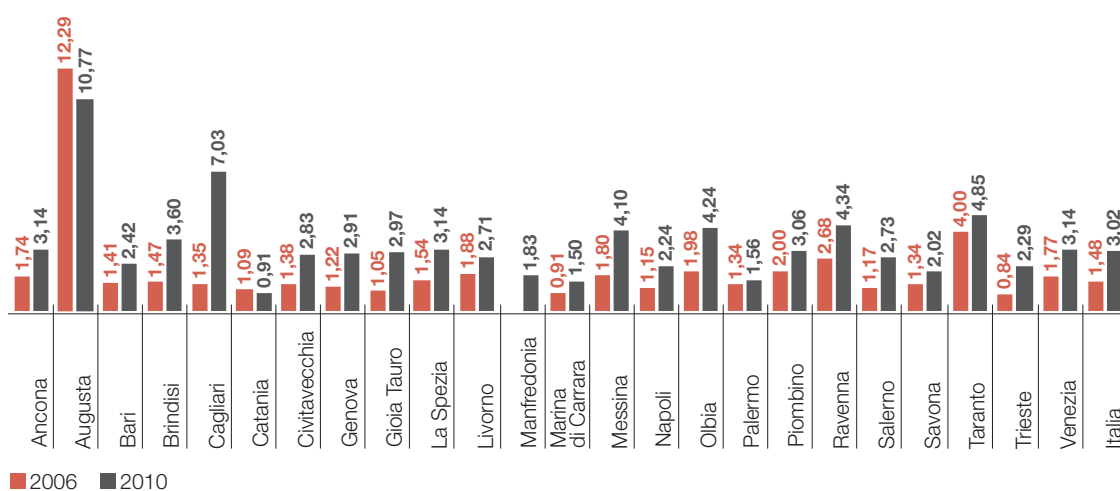


Fonte: MIT, 2011

Analizzando l'indice di efficienza delle Autorità Portuali (calcolato come il rapporto tra le entrate proprie e le spese correnti di funzionamento), fra il 2003 e il 2010, è possibile evidenziare come, fino al 2008, l'indicatore sperimenti un andamento virtuoso passando da 1,07 nel 2003 a 3,39 nel 2008. Gli effetti della crisi, negli anni successivi, sono evidenti anche con riferimento a questo indicatore che flette nel 2009 e nel 2010, raggiungendo un livello medio pari a 3,02.

Dopo aver descritto la dinamica media a livello nazionale e volendo indagare il dato per singola Autorità Portuale, emerge come il sistema si caratterizzi, anche sotto questo profilo, per una forte variabilità, che nel 2010 registra un massimo ad Augusta (10,8) e un minimo a Catania (0,9). Confrontando tale dato con le osservazioni rilevate nel 2006, ovvero prima della crisi, emerge come il valore massimo sia, comunque, quello del porto petrolifero di Augusta (12,29), mentre il minimo si registri in corrispondenza dello scalo di Trieste (0,84).

Grafico 19 – Indice di efficienza delle Autorità Portuali, 2006-2010



Fonte: MIT, 2011

03

Il sistema logistico e interportuale italiano

Il sistema logistico italiano, pur essendo caratterizzato da elevate potenzialità, non riesce ancora a soddisfare pienamente la domanda espressa dalle imprese italiane e fatica ad affermarsi come interlocutore a livello europeo. Ciò contribuisce a determinare un “disavanzo di competitività” pari a circa € 12 mld sul fatturato industriale

46

I processi di globalizzazione degli scambi e il ricorso alla delocalizzazione produttiva sono i principali fenomeni alla base dello sviluppo della c.d. logistica integrata. L'affermarsi di un modello distributivo door-to-door, in un contesto caratterizzato dal progressivo allontanamento dei luoghi di produzione da quelli di consumo, ha reso necessario superare la nozione di logistica come mero processo di movimentazione dei carichi.

Oggi la logistica assume il carattere di un processo industriale e informativo complesso che comprende attività che vanno dalla previsione della domanda di trasporto alla gestione di scorte e ordini, fino a includere il magazzinaggio e lo stoccaggio.

La logistica
processo
industriale
e informativo
complesso

In linea generale, la logistica integrata può essere considerata come un “*processo di pianificazione, implementazione e controllo dell'efficiente ed efficace flusso e stoccaggio di materie prime, semilavorati e prodotti finiti e delle relative informazioni dal punto di origine al punto di consumo, con lo scopo di soddisfare le esigenze dei clienti*”⁶.

Si tratta di una nozione piuttosto ampia, che mal si concilia con un'analisi puntuale del sistema logistico nazionale per la quale appare utile circoscrivere il campo d'indagine alla logistica tradizionale, che comprende, accanto alle attività di trasporto, il c.d. warehousing (ovvero le attività di magazzinaggio e gestione scorte) e i servizi ad alto valore aggiunto.

Considerando il costo della logistica tradizionale in Italia, emerge come la componente più significativa sia quella legata al trasporto che, da sola, rappresenta più del 70% del totale, a fronte del 30% circa riconducibile al warehousing e agli altri servizi ad alto valore aggiunto.

(6) Definizione formulata da AILOG – Associazione Italiana di Logistica.

Questa circostanza - che si rileva in generale a livello internazionale, ma che per l'Italia assume dimensioni particolarmente significative - evidenzia come un sistema logistico che sia in grado di garantire elevati livelli di efficienza ed economicità richieda la presenza di infrastrutture di trasporto adeguate e ben distribuite sul territorio. Tale necessità riguarda sia i nodi, rappresentati principalmente dai porti e dagli interporti, sia le reti stradali e ferroviarie di collegamento terrestre.

Proprio la possibilità di impiegare differenti modalità di trasporto in funzione di variabili quali la distanza, il volume e il valore dei beni da trasportare o il grado di deperibilità delle merci, infatti, rappresenta l'elemento discriminante per garantire una logistica efficiente.

In questo contesto, la possibilità di ricorrere efficacemente al trasporto intermodale è cruciale. Per trasporto intermodale si intende la possibilità, ottenuta grazie alla diffusione dei carichi unitizzati (container e casse mobili, *in primis*), di passare da un vettore all'altro senza rotture del carico.

In Italia le principali tipologie di trasporto intermodale riguardano l'instradamento su gomma o ferro dei carichi da/per gli scali portuali (intermodalità mare-ferro e mare-strada), ovvero quella relativa ai trasbordi strada-ferro. Altrove, dove è più diffusa la navigazione fluviale, anche l'intermodalità relativa alla navigazione interna appare piuttosto sviluppata⁷.

È evidente, dunque, la necessità di concepire le infrastrutture logistiche come un *unicum* di nodi e reti, adeguatamente interconnesse e dimensionate, che consentano una movimentazione dei carichi quanto più possibile fluida e priva di colli di bottiglia.

3.1 Le infrastrutture per la logistica in Italia

In Italia i principali nodi intermodali sono rappresentati da porti, interporti e terminal.

Considerando come proxy dell'intensità di traffico intermodale la quota di merci movimentata su ferrovia nei porti e nei centri intermodali, emerge come la componente più significativa (pari a circa il 70% del totale) sia localizzata nei porti del Nord Italia.

Complessivamente, considerando la distribuzione territoriale dei traffici intermodali, appare evidente il forte squilibrio territoriale verso Nord e la polarizzazione nell'area campana e nel basso Lazio dei flussi del Centro-Sud.

L'Italia Centrale, infatti, evidenzia una forte carenza di traffici connessa non tanto a una insufficienza della domanda, quanto a una inadeguatezza del sistema infrastrutturale di rete, che risente della mancanza di collegamenti ferroviari e stradali efficienti sull'asse Tirreno-Adriatico.

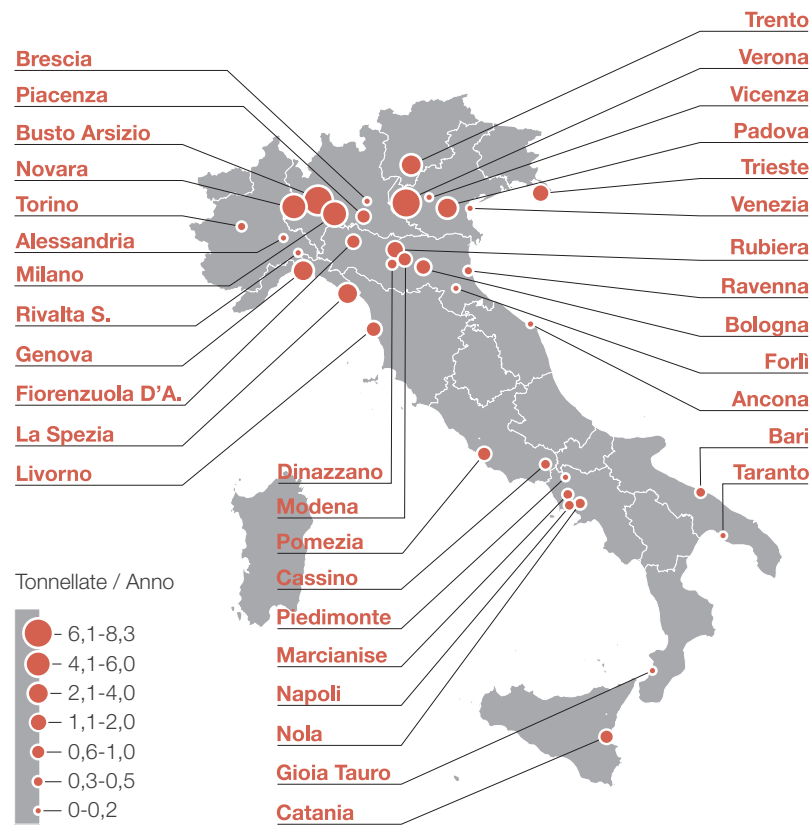
L'analisi fin qui condotta è stata focalizzata sul sistema portuale nazionale, evidenziandone le caratteristiche e le dinamiche evolutive. Di seguito, al fine di completare il quadro dell'ossatura infrastrutturale del sistema portuale-logistico nazionale, è necessario approfondire il tema degli interporti e delle altre strutture logistiche.

Gli interporti sono infrastrutture dedicate allo scambio modale e all'interconnessione fra le reti. Più in particolare, un interporto può essere definito come un complesso di infrastrutture e servizi finalizzati allo scambio di merci tra diverse modalità di trasporto. Nella definizione "tecnica" di interporto sono indicate, nel dettaglio, le caratteristiche minime che l'infrastruttura logistica deve avere:

- **una piattaforma logistica** (comprensiva di magazzini per spedizionieri, corrieri e operatori della gestione delle merci);
- **uno scalo ferroviario** (attrezzato con terminal container, fasci binari per la manovra, raccordi vari, aree per i servizi complementari), adatto alla formazione di treni completi in collegamento con tutti gli altri soggetti della rete portuale e interportuale continentale;

(7) In Italia solo l'interporto di Rovigo opera integrando le idrovie.

Figura 7 – Merci movimentate nei principali nodi intermodali italiani, 2007



Fonte: Segesta-UIR, 2011

- **servizi generali di supporto** (banche, ufficio postale, ristorazione, distributore di carburanti ecc.) e specifici (dogana, servizi telematici ecc.).

Si tratta, dunque, di strutture complesse, che si collocano al centro della supply-chain e che sono in grado di accogliere non solo imprese di trasporto e logistica, ma anche aziende specializzate in lavorazioni differenti (imballaggi, assemblaggi, etichettature ecc.).

Accanto agli interporti, che integrano le attività connesse al transito delle merci con quelle relative alla lavorazione e al warehousing, esistono altre tipologie di infrastrutture logistiche specializzate in alcune di tali attività. Queste sono in gran parte gestite da operatori privati che fanno riferimento a scali ferroviari esistenti o che si collocano su aree interamente private, adeguatamente infrastrutturate.

Le altre infrastrutture logistiche

Focus

Fra le altre infrastrutture logistiche è possibile distinguere, per grado crescente di complessità logistica:

- **autoporti**, ovvero centri di servizio per il deposito e la preparazione dei carichi, caratterizzati dalla presenza di un centro di raccolta e smistamento destinato al trasporto su gomma. L'autoporto costituisce un'unità elementare ed è attrezzato per il trasporto delle merci in un'ottica di possibile trasbordo. Dispone di servizi di carattere generale e specifico per persone e mezzi;
- **piattaforme**, ovvero aree dedicate in cui le merci giungono senza essere stoccate. In particolare, i materiali in arrivo vengono scaricati senza stoccaggio (o con stoccaggio minimo). Si ricorre a tale tecnica per cambiare modo di trasporto, per gestire merci con differenti destinazioni, o per comporre stock di merci provenienti da diverse origini;

- gateway, è una tipologia che è propria del trasporto ferroviario e s'inquadra in strutture collocate lungo le direttrici aventi maggior traffico merci. Di fatto consente di trasferire carichi che provengono da altri convogli;
- centri intermodali, strutture organizzate in modo da permettere il solo scambio fra vettori di container. In linea di massima, sono privi di magazzini e hanno depositi di modesta entità. Generalmente sono collocati nei pressi di un terminal ferroviario e offrono servizi logistici elementari anche in considerazione dei ridotti tempi di permanenza dei vettori all'interno della struttura;
- centri merci, in queste strutture è possibile trovare, oltre a quanto offerto da un centro intermodale, magazzini per interventi di manipolazione sulle merci che, in questo caso, costituiscono l'attività prevalente rispetto a quanto avviene nei centri intermodali.

Proprio la presenza di infrastrutture con caratteristiche così diverse rende spesso complessa un'analisi puntuale della dotazione logistica del Paese. Concentrarsi sui soli interporti, se da un lato consente di fare riferimento a dati certi, dall'altro non esaurisce il tema. A tale proposito è eclatante il caso della Lombardia che – pur essendo la regione italiana in cui si movimenta il maggior quantitativo di merce e dove transita quasi il 30% del volume di import/export di container – sfugge alle statistiche più frequentemente utilizzate, in quanto non ospita interporti. Tale circostanza è riconducibile alle scelte di pianificazione adottate a livello regionale che hanno privilegiato la creazione di una rete di terminali intermodali, diffusa su tutto il territorio, da localizzare in aree definite considerando preliminarmente, da un lato la fattibilità tecnica, dall'altro l'accettabilità sociale.

La logistica a servizio del sistema produttivo lombardo ruota attorno a un elevato numero di centri intermodali per il trasbordo dei carichi dal vettore stradale a quello ferroviario e viceversa. Si tratta di strutture che presentano caratteristiche di offerta differenti in termini di superficie occupata, dotazione di mezzi per la movimentazione delle merci, numero di binari e collegamenti ferroviari e che estendono la loro operatività anche al di fuori dell'area lombarda (in particolare verso Piemonte, Emilia Romagna e Veneto).

Tra questi impianti, rilevano, in particolare, i centri di scambio intermodale di Busto Arsizio-Gallarate, di Melzo e di Rho, che rappresentano i poli logistici di riferimento nell'area, in virtù del loro posizionamento geografico, del livello dei servizi offerti e della fitta rete di relazioni che intrattengono con altri terminali, nazionali ed esteri.

Proprio il caso lombardo evidenzia alcuni tratti caratteristici dell'offerta logistica italiana, connotata da un numero elevato di strutture, principalmente private, spesso di dimensioni ridotte, operative su diverse direttrici di traffico e localizzate nelle aree a maggior densità industriale.

FOCUS

Gli immobili a uso logistico in Italia

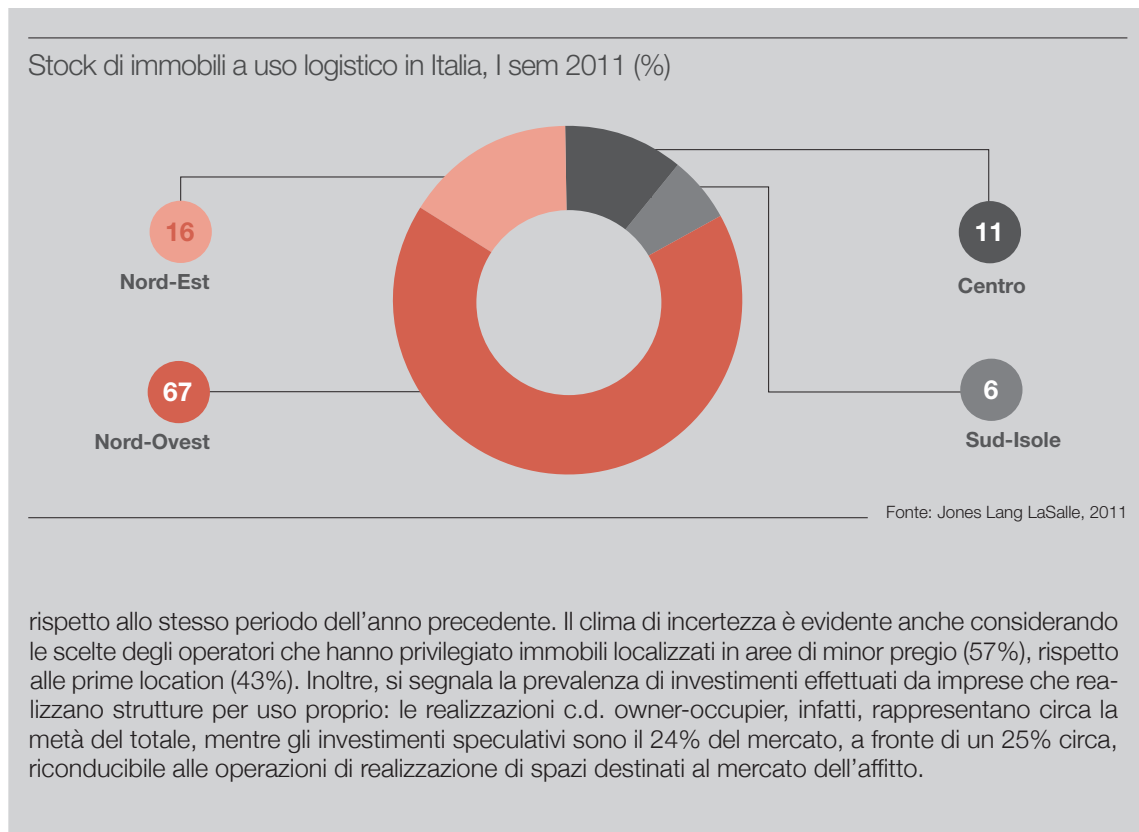
In un contesto articolato come quello delle infrastrutture logistiche, un'indicazione circa la dimensione e la distribuzione territoriale del sistema può giungere, oltre che da un approfondimento sul sistema degli interporti per i quali si dispone di dati puntuali, anche da un'analisi del patrimonio immobiliare a uso logistico.

Al 30 giugno 2011, lo stock di immobili a uso logistico in Italia è pari a circa 12,6 mln/mq, di questi circa l'83% si concentra nelle regioni del Nord Italia, con una netta prevalenza del Nord-Ovest che, da solo, rappresenta il 67% del totale.

Sempre a Nord si concentrano le nuove realizzazioni che, nel primo semestre del 2011, sono più significative in: Emilia Romagna, dove si colloca il 48% delle nuove realizzazioni, Piemonte (25%), Veneto (15%) e Lombardia (12%).

Il settore dell'immobiliare a uso logistico è segnato da una profonda cautela degli operatori, evidenziata anche dal calo delle nuove realizzazioni che nel I sem. 2011 hanno registrato una contrazione del 42%

3.1.1 Il sistema interportuale italiano



Il sistema interportuale italiano si caratterizza per la presenza di un elevato numero di poli che presentano caratteristiche differenti non solo in termini di volumi movimentati e dimensione fisica degli spazi, ma anche di qualità e tipologia dei servizi offerti.

Un'analisi puntuale dell'interportualità nazionale richiederebbe la disponibilità di un set omogeneo di dati e informazioni che, in considerazione dell'elevato grado di frammentazione del sistema, non è a oggi disponibile. Tuttavia, alcune indicazioni utili alla comprensione delle caratteristiche del settore possono essere desunte facendo riferimento ai dati resi disponibili dalla UIR (Unione Interporti Riuniti).

A oggi in Italia si rileva la presenza di 46 terminal multimodali e 20 interporti pienamente operativi. La quota più significativa di interporti si trova al Nord, in particolare in Veneto (Verona, Rovigo, Padova), in Emilia Romagna (Parma e Bologna) e in Piemonte (Torino, Rivalta Scrivia). Nelle regioni del Centro, gli interporti operativi sono quelli di Livorno, Prato, Jesi e Civitavecchia; mentre al Sud, l'unica regione dotata di una buona rete interportuale è la Campania, che con le realtà di Nola e Marcianise rappresenta la regione di eccellenza del Sud Italia. In Puglia è in esercizio il solo interporto di Bari, mentre la Sicilia ha in progetto la costruzione di due interporti a supporto dei traffici generati dalle principali aree industriali a ridosso di Palermo e Catania.

In linea generale, è possibile individuare modelli logistici e interportuali differenti nelle diverse aree geografiche del Paese:

- Il **Nord-Ovest**, dove il sistema logistico piemontese si integra alla portualità ligure. Questo territorio si caratterizza per la presenza di due corridoi europei, non ancora completati, che però conferiscono all'area forti potenzialità e interessanti prospettive di sviluppo. La logistica del Nord-Ovest può essere descritta distinguendo quattro "sotto sistemi" con differenti vocazioni e linee di specializzazione:
 - l'area a Sud-Est che, caratterizzata dalla presenza di un sistema logistico definito in stretta relazione con la portualità ligure, orienta le proprie scelte strategiche verso un modello retroportuale, come nel caso, ad esempio, del nodo di Rivalta Scrivia;

- la zona di Novara, che concentra le direttrici di traffico verso l'area milanese e si caratterizza per essere il principale inland terminal italiano a servizio dei porti del Northern Range;
 - l'area torinese, le cui dinamiche evolutive appaiono strettamente connesse alle prospettive intermodali del Corridoio 5 e, in particolare, all'effettiva realizzazione della linea AV/AC Torino-Lione;
 - la portualità ligure, che rappresenta uno dei principali interlocutori del sistema intermodale (e interportuale) nazionale. L'arco ligure si caratterizza per la presenza di due sotto-sistemi logistici: i porti di Genova e Savona, da un lato, la cui operatività è focalizzata sul mercato dell'Italia Nord-Occidentale, che, in prospettiva, potrebbero assumere un ruolo cruciale per il trasporto trans-europeo intermodale, una volta completato il Corridoio Genova-Rotterdam; il porto di La Spezia, dall'altro, caratterizzato da una naturale gravitazione verso l'asse del Brennero e con collegamenti attivi sugli interporti di Verona, Bologna e Padova, oltre che sull'inland terminal di Melzo.
- **Il Nord-Est**, dove convivono il modello trentino, quello veneto e quello che ruota attorno al porto di Trieste. L'intermodalità è fortemente influenzata dal rapporto con l'Austria e impiega intensivamente la modalità ferroviaria. Le opzioni strategiche attuate in questo contesto si ispirano a tre principali linee di indirizzo:
- il potenziamento delle strutture interportuali e ferroviarie presenti sul territorio;
 - la riorganizzazione delle imprese ferroviarie, attraverso un processo di integrazione di società tradizionalmente attive nel settore autostradale, all'interno del complesso di società che hanno come missione la trazione ferroviaria;
 - il contenimento degli investimenti e la ferma opposizione alla realizzazione di infrastrutture adibite al trasporto su strada.

Il Veneto, in ragione della presenza sul proprio territorio di uno dei principali sistemi interportuali nazionali (i poli di Verona e Padova sono in grado di movimentare complessivamente oltre 8 mln t di merci), ha adottato una strategia di specializzazione degli scali, sia in funzione della tipologia di carico movimentata, sia in funzione delle direttrici principali di traffico. Nell'ambito di questo modello di specializzazione, inoltre, sono in corso progetti che mirano a impiegare, a Rovigo, anche la rete fluviale. Il sistema veneto è, inoltre, ben connesso alla portualità regionale e nazionale con il nodo di Padova che mira a proporsi come centro di eccellenza per l'intermodalità marittima. In quest'ottica si colloca anche il progetto di rafforzamento delle relazioni commerciali fra il porto di Venezia e l'interporto di Padova, volto a creare un'unica entità anche attraverso interventi tesi a rendere navigabili i canali tra Padova e Venezia. Per quanto riguarda il Friuli-Venezia Giulia, la logistica di questa regione appare focalizzata sul traffico container generato dal porto di Trieste.

- **Il Centro-Nord**, caratterizzato, da un lato, dall'interportualità emiliana – sistema consolidato che mira a rafforzarsi in coincidenza del completamento del Corridoio 5 – dall'altro, dalla rete interportuale toscana, sempre più proiettata verso una stretta collaborazione con la portualità del Medio-Alto Tirreno e pronta a intercettare i flussi provenienti dal Sud. Per quanto riguarda l'Emilia – che si caratterizza per la presenza di un tessuto industriale che opera in stretto contatto con i mercati dell'Europa Centro-Orientale – si rileva una tendenza a rafforzare la vocazione internazionale del sistema logistico. In questo contesto, emerge il caso dell'interporto di Bologna che, anche in una fase congiunturale negativa, è stato in grado di intensificare le relazioni commerciali con i centri modalistici europei. Tale circostanza è riconducibile anche a un preciso indirizzo politico definito a livello regionale circa l'impiego del vettore ferroviario. In particolare:
- sono stati avviati interventi di razionalizzazione degli scali merci esistenti, individuando cinque bacini distinti: quello che comprende gli interporti di Bologna e Parma, quello relativo al polo logistico di Piacenza e i due bacini che ruoteranno attorno agli scali, ancora in costruzione, di Marzaglia (Modena) e Villaselva (Forlì-Cesena);
 - è stato potenziato il ruolo della compagnia di trazione regionale. Si punta all'acquisizione, da parte della società Ferrovie Emilia-Romagna, del settore cargo ferroviario specializzandosi essenzialmente sulle relazioni con il sistema portuale tirrenico (La Spezia e Livorno) e adriatico (Ravenna);

- sono state definite nuove proposte legislative che tendono a sostenere l'intermodalità aumentando l'offerta di servizi aggiuntivi. In questo contesto, è stata approvata una legge regionale in materia di interventi per il riequilibrio del sistema di trasporto delle merci che, fra l'altro, stanziava risorse destinate a incentivare il trasporto cargo ferroviario integrato con interventi strutturali previsti sulla rete ferroviaria.

- **Il Centro-Sud**, caratterizzato da un sistema portuale a doppia sponda (con gli scali di Ancona e Civitavecchia) e da un sistema logistico interportuale nel quale coesistono tre differenti realtà regionali:
 - l'area laziale, che soffre una programmazione logistica poco chiara, in cui si trovano realtà interportuali, come lo scalo di Orte, che, sebbene operative, patiscono ritardi nel completamento delle proprie infrastrutture, in particolare con riferimento a quelle intermodali;
 - l'Umbria, dove è in progetto la realizzazione di due piastre logistiche, Foligno e Terni, raccordate alla rete ferroviaria e destinate a offrire un concreto sostegno alle imprese manifatturiere locali. Si tratta di un sistema logistico di "secondo livello" che intende connettersi operativamente alla rete interportuale di primo livello presente nelle regioni limitrofe;
 - le Marche, la cui intermodalità fa capo all'interporto di Jesi che, nel 2010, ha raggiunto la condizione di piena operatività attraverso la realizzazione degli allacci alla rete viaria e ferroviaria e con una mirata azione di marketing. A oggi, le prospettive di sviluppo del sistema logistico marchigiano e del suo tessuto imprenditoriale sono legate alle linee di indirizzo che verranno definite a livello regionale, in particolare con riferimento al grado di concentrazione di flussi (sia regionali, sia in transito) nello scalo jesino che, in quest'ottica, agirebbe come elemento catalizzatore a livello extraregionale.

- **L'area del Tirreno meridionale**, caratterizzata da un sistema infrastrutturale in forte ritardo in cui spiccano gli interporti campani di Marcianise e Nola, realtà consolidate del settore, in continuo sviluppo, che definiscono relazioni commerciali stringenti con il Nord Italia, con il Centro Europa e con i porti del Sud (Gioia Tauro, Taranto, Bari e, ovviamente, Napoli e Salerno).

- **L'area dell'Adriatico meridionale**, caratterizzata dalla presenza di una sola realtà interportuale (Bari). La Puglia è oggi impegnata in un processo di rafforzamento delle proprie dotazioni logistiche e portuali e intende candidarsi come gateway logistico per i flussi merci dell'area mediterranea e dei traffici del Far East. In questo contesto, si rileva come anche l'Amministrazione regionale abbia riconosciuto una "vocazione logistica" del territorio, approvando, nell'ambito della Legge Regionale sui Distretti, la creazione di un Distretto Produttivo per la logistica avanzata. L'interporto di Bari è attualmente operativo solo per i trasferimenti gomma-gomma ed è in fase di completamento l'infrastrutturazione per le operazioni intermodali. È prevista la realizzazione di un terminal adiacente allo scalo ferroviario di Bari, con il quale si ipotizza la definizione di sinergie al fine di conferire al nuovo polo di Bari (Interporto regionale e scalo Lamasinata) un ruolo di "cerniera", potenziando il trasporto intermodale sulla dorsale Adriatica e realizzando collegamenti ferroviari in grado di garantire la competitività del feederaggio terrestre dai porti di Taranto e di Brindisi. Tali interventi si collocano in una più ampia strategia regionale che mira a incentivare l'intermodalità favorendo l'impiego del combinato strada-ferro e del Ro-Ro per contenere il ricorso al vettore stradale sulle lunghe distanze.

Verona
principale
interporto
italiano

Il principale interporto italiano è quello di Verona, che nel 2010 ha movimentato più di 8 mln t di merci, seguito da quello di Rivalta Scrivia, con volumi pari a circa 4,5 mln t e da quello di Nola (4,2 mln t).

Gli scali interportuali nazionali presentano caratteristiche differenti, non soltanto per quanto riguarda il volume di merci movimentate, ma anche con riferimento al grado di "vocazione intermodale", alle caratteristiche fisiche e all'assetto proprietario.

In estrema sintesi, la UIR individua:

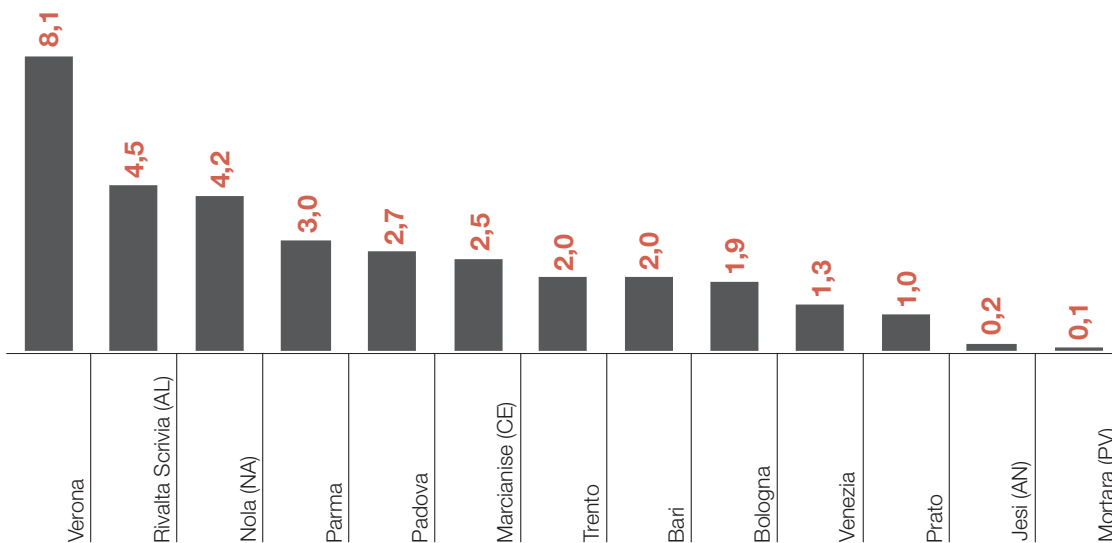
- **interporti caratterizzati da un elevato grado di intermodalità**, come Verona, Novara, Padova, Bologna e Trento. Verona, in particolare, oltre a essere il principale interporto italiano è risultato es-

sere, da un'indagine condotta nel 2010 dalla società tedesca DGG, il principale interporto europeo per caratteristiche strutturali e servizi offerti. Nella stessa "classifica", tra i 5 interporti considerati in questo gruppo, si trovano anche quello di Bologna (4°) e quello di Novara (17°). Trento si distingue, invece, in quanto per il 65% dei volumi movimentati impiega il modello delle "Autostrade Viaggianti", ovvero prevede la possibilità di caricare su ferro i mezzi pesanti. Tale specificità è riconducibile alla normativa austriaca che, per ridurre l'impatto ambientale del transito merci sul proprio territorio, penalizza fortemente i mezzi pesanti su gomma, favorendo l'impiego della ferrovia;

Figura 8 – Caratteristiche dei sistemi interportuali e logistici per area geografica, 2011



Grafico 20 – Volumi di merci movimentate in alcuni grandi interporti italiani, 2010 (mln ton)



Fonte: Elaborazioni CDP su dati UIR, 2011

- **interporti che**, accanto allo sviluppo di traffico intermodale, **assumono la funzione di “piattaforma periurbana”** a sostegno della logistica urbana. È il caso di Bari, Nola, Jesi, Padova, Verona, Bologna e Torino. Stupisce l’assenza, in questo contesto, di scali a servizio delle due principali città italiane. Peraltro, mentre per Milano è possibile segnalare la presenza di strutture logistiche private come Rho e Melzo, Roma di fatto manca di un polo logistico di riferimento. Gli interporti di Orte e Civita-vecchia, infatti, non possono considerarsi operativi;
- **interporti con una specializzazione nel trasporto su gomma**, come Torino, Rivalta Scrivia, Prato, Nola e Marcianise;
- **interporti che svolgono anche funzione di retroporto** come Venezia, Jesi, Prato e Nola.

FOCUS

La retroportualità

Il sistema portuale italiano appare oggi condizionato nel suo sviluppo da elementi di natura differente. Uno di questi è certamente quello relativo alla carenza di spazi adeguati per la movimentazione delle merci.

I principali scali portuali italiani, infatti, sono spesso localizzati all’interno di città il cui sviluppo e le cui esigenze urbanistiche comprimono in misura significativa la possibilità di espansione delle aree portuali. Tale circostanza, che si riflette in misura significativa sull’operatività degli scali, ha suggerito agli operatori la ricerca di spazi utili alla movimentazione dei carichi in aree che siano esterne al perimetro portuale, ma sufficientemente prossime al porto per garantire l’efficacia dell’operazione di trasporto.

In questo contesto, il progetto più noto è quello che realizza il collegamento ferroviario shuttle fra il porto di Genova e l’interporto di Rivalta Scrivia, ma le esperienze sono numerose: è il caso, ad esempio, dei servizi ferroviari navetta ad alta frequenza fra l’interporto di Bari e il porto di Taranto, fra gli interporti di Nola e Marcianise e lo scalo portuale di Napoli, ma anche fra Parma e La Spezia, Padova e Venezia, Cervignano e Trieste, Jesi e Ancona.

Si tratta di progetti sostenibili dal punto di vista industriale che, tuttavia, hanno portato a risultati non in linea con le aspettative. Alla base delle difficoltà che ostacolano lo sviluppo di questa modalità è possibile individuare elementi di natura strutturale e amministrativa.

Le criticità strutturali riguardano, prevalentemente, le difficoltà connesse alla movimentazione ferroviaria all’interno delle aree portuali. La UIR segnala, a tale proposito, come sia proprio l’onerosità delle manovre ferroviarie interne a rendere economicamente poco vantaggioso lo sviluppo dei terminal retroportuali. Nel momento in cui i carichi vengono instradati su ferro, infatti, la tendenza è quella di impiegare la modalità ferroviaria per medie e lunghe percorrenze.

Sul fronte amministrativo, invece, uno sviluppo su larga scala della retroportualità richiede senza dubbio la possibilità di effettuare tutti i controlli doganali, amministrativi, sanitari ecc. direttamente nel retroporto. Ciò equivale a consentire che in alcuni casi sia possibile che un container lasci l’area portuale senza essere sottoposto a verifica.

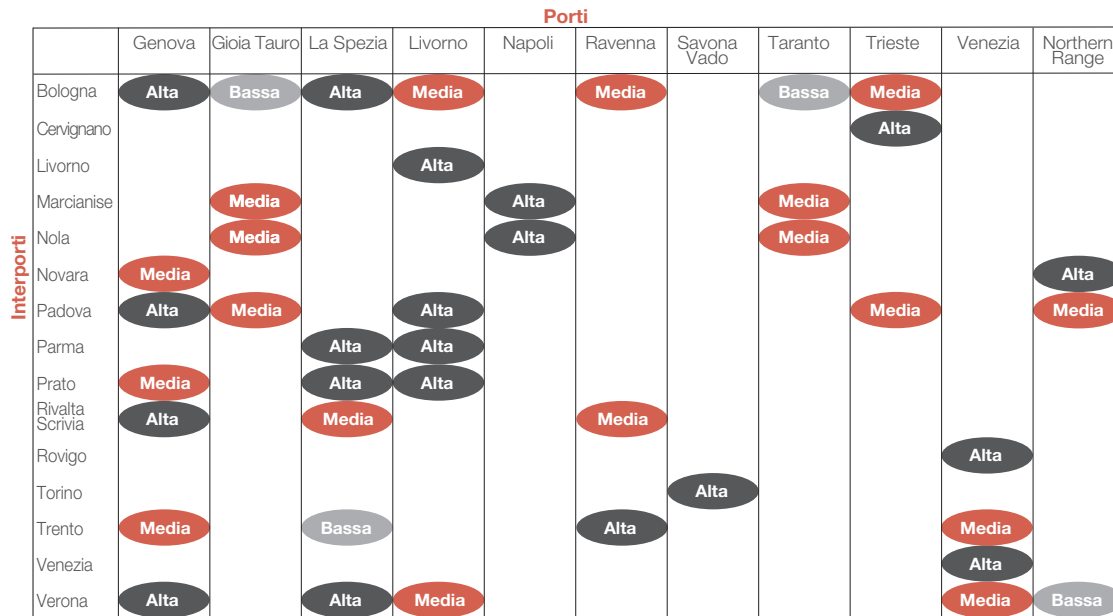
Vi è poi il tema della disponibilità degli operatori logistici integrati a lasciare che le merci scaricate nei loro terminal possano essere “lavorate” altrove.

Complessivamente, dunque, lo sviluppo di infrastrutture logistiche che assumano anche il connotato di “retroporto”, se da un lato rappresenta un’opportunità significativa, dall’altro richiede azioni mirate. Tuttavia, in alcuni casi, come in quello ligure, la disponibilità di un’area retroportuale nell’alessandrino, è condizione imprescindibile per lo sviluppo di traffici portuali.

Esaminando i principali porti e interporti nazionali emerge come l'intensità delle relazioni sia elevata nel quadrante Nord-Occidentale, con gli scali liguri che presentano un'alta connessione con gli interporti di Rivalta Scrivia, Bologna, Livorno, Padova, Parma, Prato e Verona.

Sul versante adriatico, lo scalo di Venezia, oltre all'interporto di riferimento, ha servizi frequenti da/per Rovigo; il porto di Trieste, invece, si rivolge principalmente a Cervignano, mentre Ravenna opera in stretto contatto con Trento. Più a Sud, il porto di Napoli può far leva sui poli logistici di Marcianise e Nola.

Figura 9 – Intensità delle relazioni tra alcuni grandi interporti e gli scali portuali di riferimento



Fonte: UniCredit, 2009

Per quanto riguarda, invece, i rapporti fra gli scali logistici italiani e i porti del Nord Europa, Novara si caratterizza per il grado di intensità maggiore, seguita da Padova e Verona.

Complessivamente, dunque, è possibile individuare a Nord-Est, a Nord-Ovest e nella zona campana tre aree in cui l'intensità delle relazioni fra porti e interporti suggerisce un cluster terra-mare piuttosto integrato. Tuttavia quello del rafforzamento delle relazioni anche industriali e commerciali tra gli scali portuali e interportuali resta un tema cruciale per lo sviluppo di una logistica competitiva.

La rilevanza delle relazioni tra porti e interporti

3.2 I costi della logistica

Il sistema logistico italiano, pur essendo caratterizzato da elevate potenzialità, non riesce ancora a garantire un livello di affidabilità tale da soddisfare pienamente la domanda espressa dal sistema imprenditoriale nazionale e fatica ad affermarsi come interlocutore a livello europeo.

Tutto ciò contribuisce a determinare un elevato costo logistico per il Sistema Italia che, in particolare in una congiuntura complessa come quella attuale, riduce in misura significativa la competitività del Paese.

Un recente studio di AT Kearney e Confetra stima per l'Italia un costo della logistica più elevato rispetto alla media europea dell'11% circa. Tale asimmetria si traduce in un "disavanzo di competitività" sul fatturato industriale pari a circa € 12 mld.

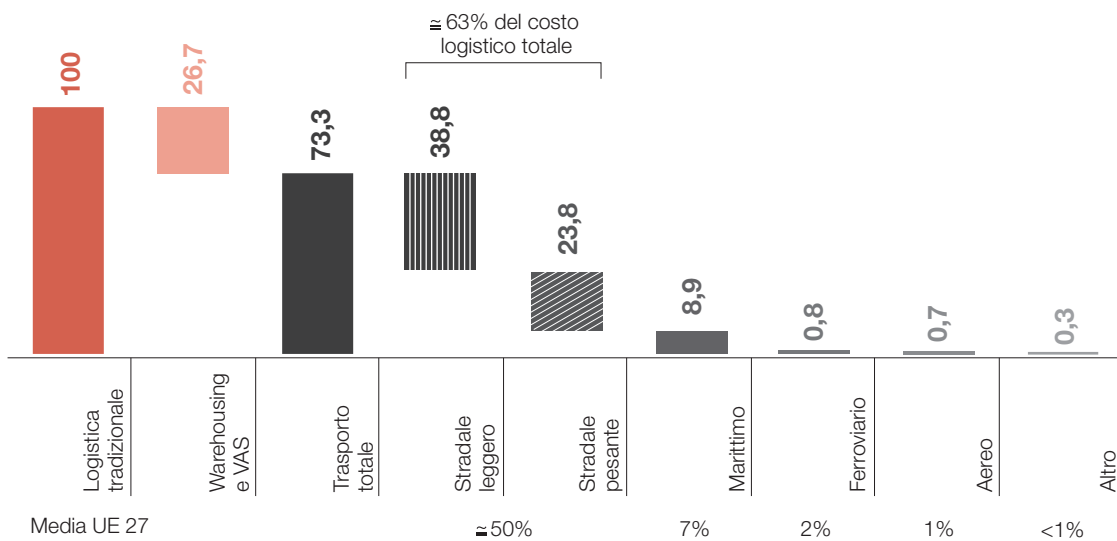
€ 12 mld di "disavanzo" di competitività logistica per le imprese

Secondo questo studio il gap "strutturale" della logistica italiana è stimabile in circa € 4 mld, mentre i restanti € 8 mld possono essere efficacemente recuperati intervenendo sulle criticità operative e sulle inefficienze di sistema.

La quota “strutturale” del gap logistico italiano appare connessa alle caratteristiche fisiche del Paese e alla sua struttura produttiva. Un tessuto imprenditoriale diffuso, caratterizzato dalla prevalenza di piccole e medie imprese e un’orografia come quella italiana richiedono, infatti, una logistica più complessa rispetto a realtà con un tessuto produttivo più concentrato o con un territorio meno impervio.

Questi aspetti influenzano anche la composizione del costo logistico italiano che, rispetto alla media degli altri Paesi europei, appare sbilanciato verso la componente di trasporto. A tale voce di costo, infatti, è riconducibile circa il 73,3% della spesa logistica complessiva, mentre warehousing e servizi ad alto valore aggiunto rappresentano una quota totale del 26,7% circa (la media della UE27 segna un 65% circa di costo di trasporto e un 35% per warehousing e servizi).

Grafico 21 – Stima della distribuzione del costo della logistica per tipologia di servizio e modalità (%)

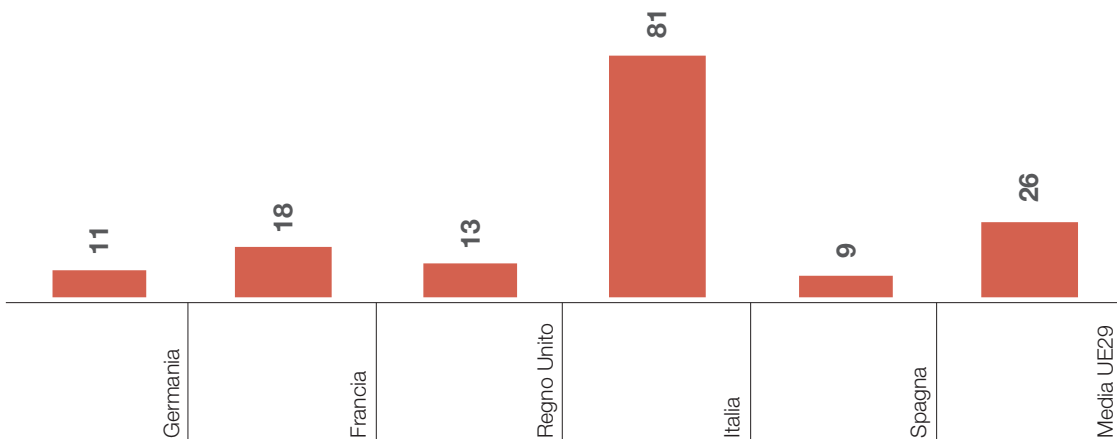


Fonte: AT Kearney - Confetra, 2011

L'incidenza della tratta stradale sul costo logistico totale: 63%

A influenzare il dato relativo al costo di trasporto contribuisce in misura significativa il forte sbilanciamento modale del traffico merci verso la gomma, tipico del sistema italiano: il 63% del costo logistico totale in Italia è connesso, infatti, alla tratta stradale, rispetto a una media europea che si colloca intorno al 50%. Nell'ambito del trasporto su strada l'Italia si caratterizza, peraltro, anche per l'elevato ricorso ai veicoli leggeri.

Grafico 22 – Percorrenza dei veicoli leggeri in alcuni grandi Paesi europei (mld t-Km), 2009



Fonte: AT Kearney - Confetra, 2011

Confrontando la percorrenza di veicoli leggeri in alcuni grandi Paesi europei, la specificità italiana emerge in modo incontrovertibile: rispetto a una media di 26 mld t/Km rilevata nel 2009 nella UE27, l'Italia sperimenta un valore superiore agli 80 mld t/Km (a titolo esemplificativo in Germania tale dato è pari a 11 mld t/Km, in Francia 18 mld t/Km e in Spagna 9 mld t/Km). Tale peculiarità è riconducibile non soltanto a elementi quali la conformazione geografica e la distribuzione territoriale del sistema produttivo, ma anche alla struttura imprenditoriale del settore del trasporto stradale che, in Italia, è caratterizzato dalla presenza di un elevato numero di imprese di piccole dimensioni che spesso operano in conto proprio (il ricorso all'outsourcing per il trasporto in Italia è di gran lunga inferiore alla media UE: 41% vs. 60% circa).

Anche l'incidenza del trasporto ferroviario sul costo logistico complessivo appare ridotta se confrontata col dato medio europeo (0,8% vs 2%). Per quanto riguarda, invece, l'incidenza del trasporto marittimo sul costo logistico complessivo, questa appare superiore rispetto alla media UE registrando un'incidenza dell'8,9% rispetto al 7% circa rilevato a livello europeo.

Tale circostanza è, in parte, riconducibile alla politica di incentivo all'impiego del combinato strada-mare realizzata attraverso l'introduzione dell'Ecobonus a sostegno dello sviluppo del progetto Autostrade del Mare.

**Il combinato
strada-mare:
le Autostrade
del Mare**

FOCUS

L'Ecobonus

La Legge Finanziaria 2008 (Legge n. 244/2007) ha introdotto il c.d. Ecobonus per le Autostrade del Mare. Si tratta di uno strumento finalizzato a incentivare la scelta del vettore marittimo da parte degli autotrasportatori in alternativa al "tutto strada", che prevede il riconoscimento di un contributo diretto alla compensazione dei costi esterni non sostenuti dal trasporto su strada, relativamente alle tratte marittime, nazionali e comunitarie, ammesse all'agevolazione.

Le tratte marittime incentivabili sono specificamente individuate dal Ministero dei Trasporti sulla base di tre principali parametri:

- idoneità a favorire il trasferimento di consistenti quote di traffico dalla modalità stradale a quella marittima;
- capacità di riduzione della congestione stradale sulla rete viaria nazionale;
- prevedibile miglioramento degli standard ambientali ottenibili con il ricorso al vettore marittimo rispetto al corrispondente percorso stradale.

L'importo del rimborso è pari al massimo al 30% della tariffa applicata ed è assegnato alle imprese di autotrasporto che:

- imbarcano su nave destinata prevalentemente al trasporto merci (Ro-Ro e Ro-Pax) i propri veicoli accompagnati o meno;
- effettuano almeno 80 viaggi in un anno su una stessa tratta marittima.

L'accesso al contributo è, inoltre, subordinato alla presentazione, da parte dei soggetti interessati, di dettagliati piani industriali che prevedano ristrutturazioni aziendali (anche con la formazione di aggregazioni societarie), corsi di formazione del personale e acquisto di attrezzature e dispositivi atti a migliorare la sicurezza del trasporto delle merci.

In considerazione del significativo ricorso all'Ecobonus, a gennaio 2011 è stato approvato il decreto di proroga dello strumento ai viaggi effettuati nel 2010.

L'Ecobonus ha ottenuto l'autorizzazione da parte della Commissione Europea, superando le restrizioni imposte agli aiuti di Stato. Si tratta del primo caso in Europa e, a oggi, questa particolare forma di incentivazione rappresenta una best practice a livello comunitario, in quanto va a premiare direttamente l'autotrasportatore in funzione sia della distanza che percorre via mare, sia del numero di viaggi che vengono compiuti. Questa esperienza italiana di successo costituisce, pertanto, un modello sul quale si sta lavorando per la realizzazione di un Ecobonus a livello europeo.

Allo stato attuale, i mezzi pesanti che utilizzano abitualmente le c.d. "Autostrade del Mare" sono circa 1,5 mln l'anno. In tali condizioni le navi delle Autostrade del Mare possono contare su una capacità di riempimento di stiva che si attesta intorno al 50%. Un ulteriore aumento pari al 50% è pertanto ottenibile senza aggiuntivi costi economici, sociali e ambientali.

Gli interventi a sostegno del settore

L'analisi sin qui condotta sul sistema logistico italiano suggerisce la necessità di interventi di armonizzazione e razionalizzazione dell'offerta. In particolare:

- si segnala la presenza di forti eterogeneità dimensionali, funzionali e territoriali che rende difficile considerare il sistema interportuale italiano come una rete logistica interconnessa;
- occorre attivare un sistema di governance che permetta la più stretta interrelazione tra porti e interporti nella prospettiva di un rafforzamento del cluster terra-mare;
- è necessario avviare un programma di lavori che porti a un più serrato dialogo fra i gestori delle reti e dei nodi della logistica, facendo leva sulla complementarità delle diverse modalità di trasporto.

In questo contesto si colloca, da un lato, l'attività di analisi e ricognizione realizzata dalla Consulta Generale per l'Autotrasporto e la Logistica, che ha portato alla redazione del Piano Nazionale per la Logistica, dall'altro, il progetto di legge quadro in materia di interporti e piattaforme territoriali logistiche in esame alla Camera dei Deputati.

Attraverso tali misure sarà possibile non solo migliorare l'efficienza e l'economicità del sistema nazionale dei trasporti, ma anche valorizzare un comparto come quello della lavorazione delle merci nei nodi intermodali, in grado di offrire un contributo significativo, sia al territorio su cui insistono le attività di gestione dei carichi, sia al Sistema Paese nel suo complesso.

Esiste, infatti, un ampio differenziale tra il valore aggiunto connesso alla sola attività di transshipment di un container e quello prodotto dalla lavorazione dello stesso (sdoganamento, stoccaggio, manipolazione e distribuzione).

Un container "logisticizzato" genera, infatti, secondo stime condotte nel 2008 dal Ministero delle Infrastrutture, un fatturato otto volte superiore a quello derivante dalla sola attività di movimentazione (circa € 2.300 contro € 300) e un beneficio per lo Stato quantificabile in € 1.000 rispetto agli € 110 prodotti dalla semplice attività di transshipment.

3.3 Una valutazione comparata della performance logistica italiana

Elaborare un'analisi puntuale dello stato dell'arte della logistica italiana è un obiettivo difficilmente raggiungibile in senso assoluto. Tuttavia, analizzare come si collochi il nostro sistema logistico nel contesto internazionale può offrire spunti interessanti per la valutazione delle azioni da intraprendere a sostegno della logistica nazionale.

In questo contesto, un'indicazione giunge dai dati diffusi annualmente dalla World Bank che stima un indicatore sintetico di efficacia logistica, il Logistics Performance Index (LPI). Grazie a tale indicatore è possibile confrontare su basi omogenee le performance logistiche di 155 Paesi.

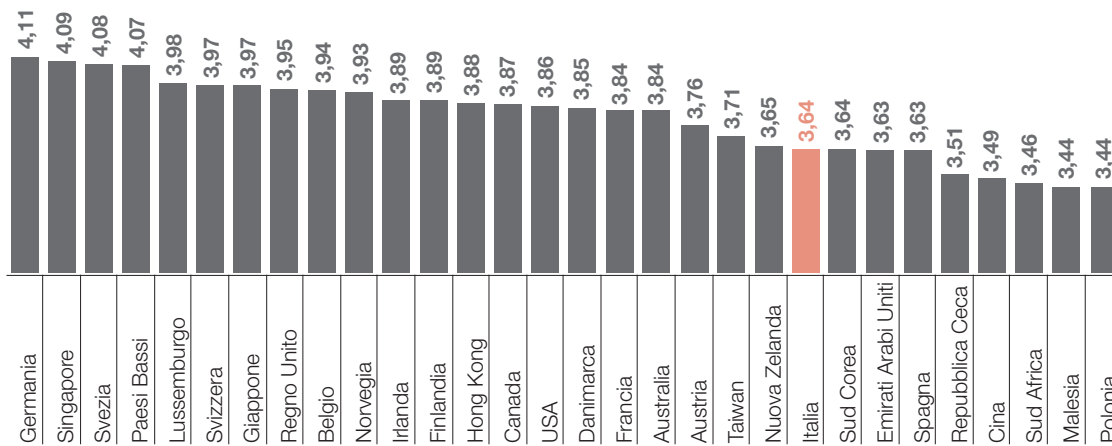
A livello complessivo l'Italia si colloca al 22° posto con un punteggio di 3,64 su scala 0-5 (dove 5 rappresenta il punteggio assegnato alle performance migliori). I Paesi con il più elevato livello di LPI sono Germania (4,11), Singapore (4,09) e Svezia (4,08).

L'LPI è costruito in modo tale da fornire, accanto al dato sintetico, una valutazione di alcuni aspetti specifici della logistica, cruciali per garantire l'offerta di servizi di qualità (ad esempio la puntualità dei servizi logistici, le infrastrutture, la competenza logistica, la qualità dei servizi doganali ecc.).

Con riferimento al sistema doganale, ad esempio, l'Italia si colloca al 23° posto, con un punteggio di 3,38 in un ranking che vede fra le eccellenze Lussemburgo (4,04), Singapore (4,02) e Germania (4,00).

Le dogane

Grafico 23 – LPI Top 30, 2011 (punteggio su scala 0-5; 5=miglior performance)



Fonte: Elaborazioni CDP su dati World Bank, 2011

Il ruolo che strutture doganali efficienti rivestono nella valutazione della competitività di un sistema logistico integrato è assolutamente primario. Lo stesso Piano Nazionale della Logistica individua la realizzazione del c.d. sportello doganale unico come misura necessaria per il rilancio della logistica nazionale. In molti casi, le azioni da adottare sul sistema logistico si sostanziano in modifiche di carattere operativo come, ad esempio, la possibilità di garantire un’operatività delle dogane h24 per 365gg/anno o l’ottimizzazione di processi oggi estremamente frammentari e farraginosi con l’impiego di tecnologie più avanzate e appropriate e, dove possibile, una semplificazione dei controlli da realizzare anche attraverso il coordinamento dei diversi soggetti preposti alle verifiche.

Per quanto riguarda, invece, la “competenza logistica”, ovvero, nell’accezione della World Bank, la valutazione complessiva della qualità dei servizi logistici offerti e la competenza degli operatori, l’Italia si colloca al 18° posto di una scala in cui le prime posizioni sono occupate da Paesi come la Svizzera, la Svezia e i Paesi Bassi. Rispetto al dato medio, che situa l’Italia al 22° posto, è possibile verificare come gli aspetti connessi alla competenza logistica siano fra gli elementi che qualificano positivamente l’offerta italiana. Tale circostanza appare particolarmente significativa e suggerisce come, adottando gli adeguati correttivi riguardo, ad esempio, a regolamentazione e infrastrutturazione, il nostro sistema logistico abbia elevate chance di recupero.

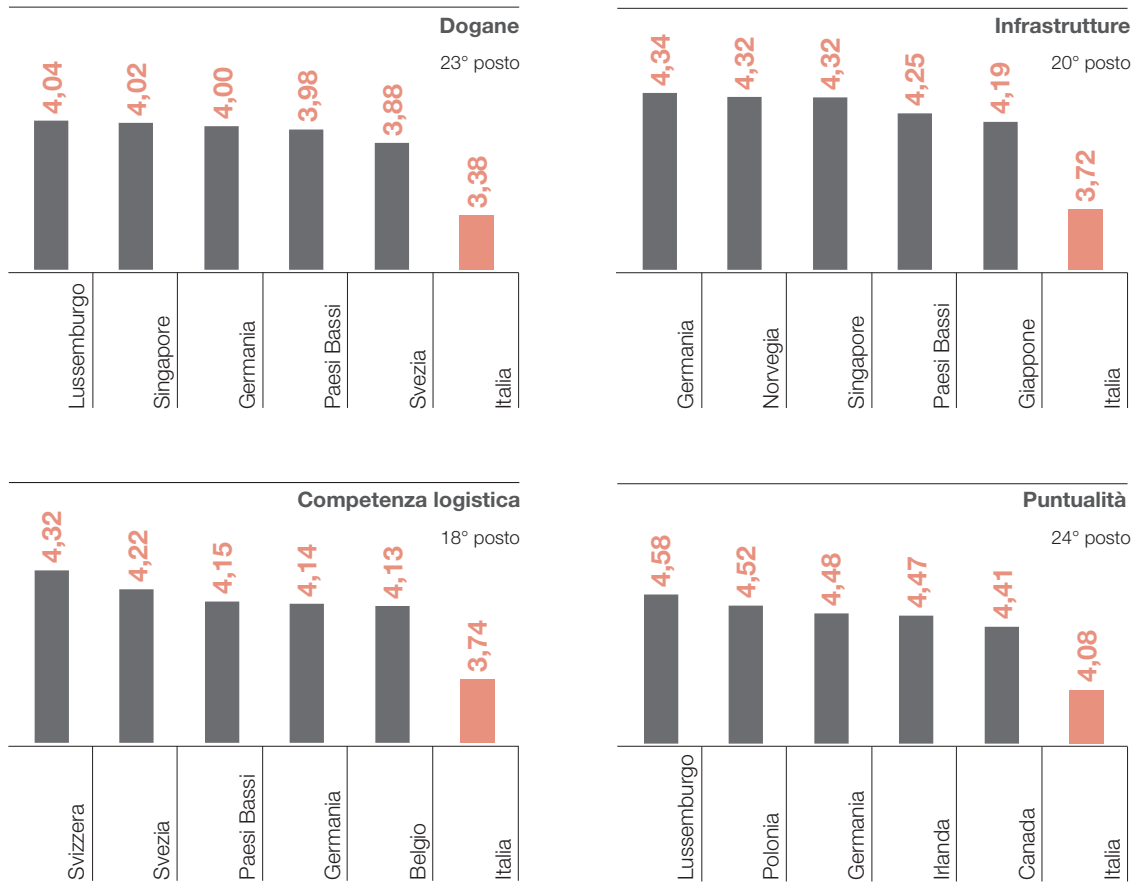
Anche le infrastrutture rientrano fra i parametri valutati per la stima dell’LPI; con particolare riferimento a questo elemento l’Italia si posiziona al 20° posto con un punteggio di 3,72. Le infrastrutture logistiche migliori risultano essere quelle tedesche (4,34), seguite da quelle norvegesi (4,32) e da quelle di Singapore (4,32).

L’adeguatezza del sistema logistico italiano nella gestione di flussi di traffico merci, attesi in crescita, rappresenta l’oggetto di questo approfondimento e sarà, dunque, affrontata in maggior dettaglio successivamente. Certamente il dato di sintesi che l’indicatore fornito dalla World Bank mette in evidenza è, quantomeno, una certa inadeguatezza “relativa” anche nel confronto con gli altri grandi Paesi europei. A tale proposito, è opportuno sottolineare che l’indicazione fornita dalla World Bank ha carattere sostanzialmente qualitativo, non considera quindi soltanto gli elementi relativi all’estensione delle reti di trasporto terrestri, alla dimensione degli interporti o alla lunghezza delle banchine, ma sintetizza la valutazione che gli operatori forniscono delle infrastrutture logistiche dei diversi Paesi.

Rispetto a Germania, Francia e Regno Unito, ad esempio, i principali punti di debolezza del sistema logistico italiano appaiono quelli relativi alle infrastrutture e alla puntualità dei servizi.

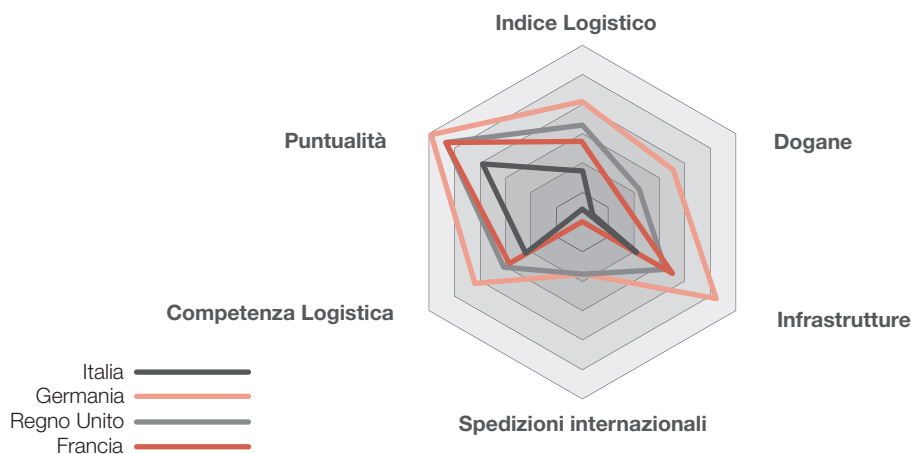
Su quest’ultimo aspetto – che per certi versi può rappresentare una sintesi dei parametri considerati, essendo la puntualità dei servizi certamente connessa alla competenza logistica, ai servizi doganali e alle infrastrutture – l’Italia si colloca al 24° posto con un punteggio di 4,08, in una scala che vede primo il Lussemburgo (4,58), seconda la Polonia (4,52) e terza la Germania (4,48).

Grafico 24 – LPI: TOP 5 per categoria e posizionamento italiano, 2011 (rank su 155 Paesi, punteggio su scala 0-5; 5=miglior performance)



Fonte: CDP su dati World Bank, 2011

Grafico 25 – LPI in alcuni grandi Paesi europei, 2011 (punteggio su scala 0-5; 5=miglior performance)

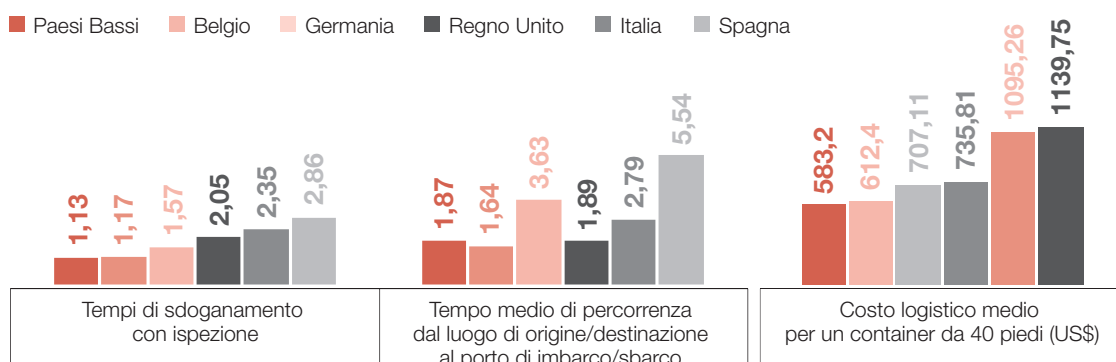


Fonte: CDP su dati World Bank, 2011

L'affidabilità
elemento cruciale
per la competitività
del sistema

Proprio in questa indicazione si sostanzia il concetto di "affidabilità" che rappresenta, in molti casi, l'elemento cruciale per l'attrattività e la competitività di un sistema logistico. Gli operatori, in alcuni casi, privilegiano i sistemi logistici più "affidabili" anche qualora questo dovesse tradursi in costi maggiori.

Grafico 26 – Indicatori di performance della logistica e del costo logistico medio per un container da 40' in alcuni grandi Paesi europei, 2011 (gg e US\$)



Fonte: CDP su dati World Bank, 2011

Performance logistica e costi

Una conferma di questa tendenza giunge dall'analisi congiunta di due indicatori di performance e di costo logistico medio per la movimentazione di un container da 40 piedi in alcuni grandi Paesi europei⁸. Dall'indagine condotta a partire dai dati World Bank, emerge come un sistema efficiente non implichi automaticamente maggiori costi di movimentazione. Nel caso dei Paesi Bassi, ad esempio, si rilevano i minori tempi di sdoganamento con ispezione (1,13 gg) e i migliori tempi di percorrenza delle merci da/per il punto di imbarco/sbarco (1,87 gg), parallelamente, il costo di movimentazione medio più contenuto (poco più di US\$ 580 per un container da 40 piedi).

Nel caso del sistema logistico belga, invece, a una buona performance logistica (1,17 gg per lo sdoganamento e 1,64 gg di percorrenza media) si associa un costo medio piuttosto elevato (superiore a US\$ 1.000 per container).

I due Paesi mediterranei considerati, Italia e Spagna, si caratterizzano, invece, per tempi di sdoganamento più lunghi (pari, rispettivamente, a 2,35 gg e a 2,86 gg) e presentano un livello di costo leggermente superiore agli US\$ 700.

Tanto il sistema logistico portuale olandese quanto quello belga, infatti, si caratterizzano per un'elevata movimentazione di traffici e un grado di attrattività maggiore rispetto a quelli italiano e spagnolo; con ciò evidenziando come servizi logistici di qualità rappresentino la variabile determinante nell'orientamento delle scelte degli operatori.

In questo contesto, a titolo esemplificativo, è interessante riportare le risultanze dello studio AT Kearney-Confetra che approfondisce il tema del vantaggio geografico dell'Italia per la movimentazione di container lungo la rotta Far East-Europa.

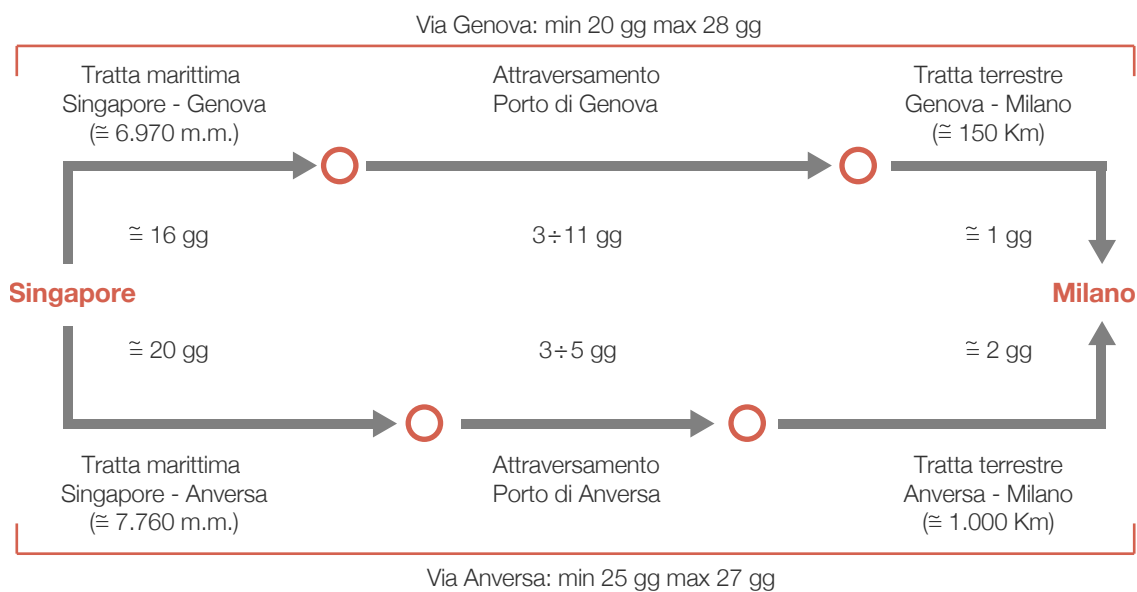
Considerando un'ipotetica tratta Singapore-Milano, nelle due varianti via Genova e via Anversa, emerge come, nonostante la posizione geografica favorevole del porto di Genova, che consentirebbe un risparmio di quasi 800 miglia marine⁹, il transito attraverso lo scalo italiano implichi una maggiore variabilità nel tempo stimato per il trasporto (compreso fra 20 gg e 28 gg), rispetto allo scalo belga (minimo 25 gg, massimo 27 gg). In queste circostanze gli operatori tendono a privilegiare la maggiore prevedibilità delle tempistiche, in quanto questo consente una migliore e più efficace programmazione logistica. Si tratta di un interessante esempio di come per gli operatori logistici internazionali l'affidabilità del servizio prevalga su altri elementi di valutazione quali un potenziale vantaggio in termini di riduzione del numero di giorni necessari per il trasporto.

La certezza dei tempi e l'affidabilità del servizio

(8) Questi indicatori non sono disponibili per tutti i Paesi europei, ad esempio, mancano per la Francia.

(9) La stima della distanza fra il porto di Singapore e quelli di Genova e Anversa ha carattere puramente indicativo.

Figura 10 – Tempi di consegna della merce sui flussi intercontinentali: tratta Singapore-Milano via Genova o via Anversa



Fonte: AT Kearney, 2011

04

Prospettive e criticità del sistema portuale-logistico italiano

Il sistema portuale e logistico italiano, nonostante una posizione geografica favorevole e competenze operative e logistiche di alto livello, stenta a intercettare flussi di traffico diretti/originati all'estero e vede alcune imprese nazionali rivolgersi a scali stranieri per i propri fabbisogni di trasporto

64

- 4.1 Le potenzialità del sistema portuale-logistico italiano** La preferenza accordata da parte di molti operatori internazionali al sistema portuale del Northern Range per la movimentazione di carichi lungo la rotta Far East-Europa è riconducibile non solo alla maggiore “affidabilità” del sistema portuale del Nord Europa, ma anche a una serie di elementi di carattere economico e strategico che è utile approfondire al fine di individuare le effettive potenzialità del sistema portuale e logistico italiano.

In questo contesto è opportuno analizzare le risultanze di una recente indagine commissionata all'istituto NEA Transport Research dalle Autorità Portuali di Anversa, Rotterdam e Amburgo. Si tratta di uno dei più recenti contributi su questo argomento, a sua volta oggetto di dibattito tra gli operatori del settore¹⁰.

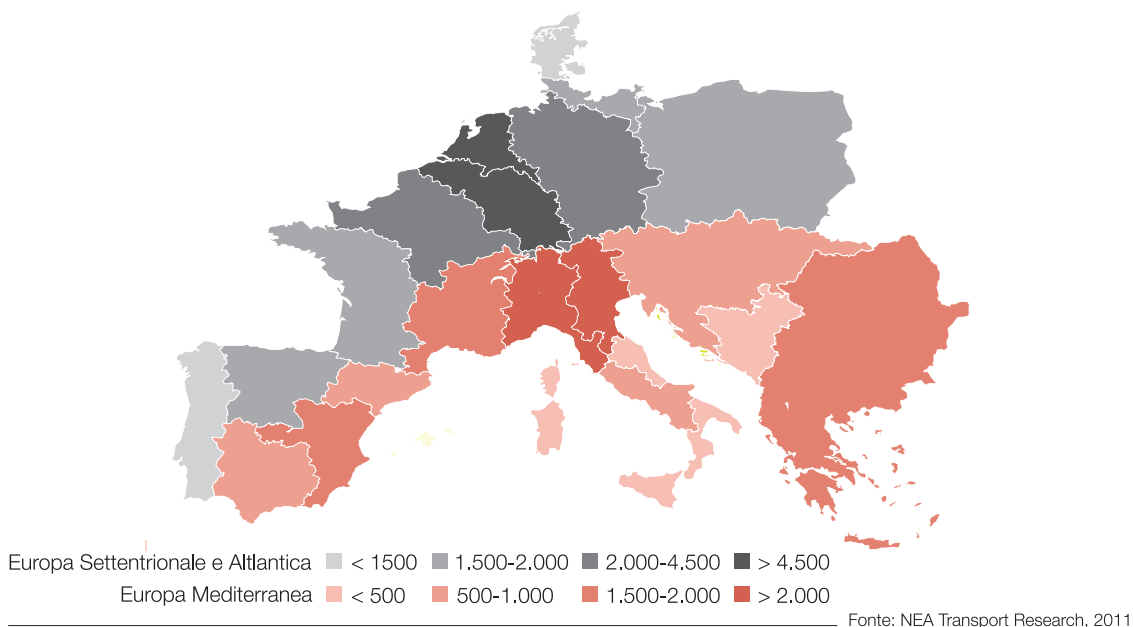
L'analisi del NEA prende le mosse dalla constatazione di uno stato di fatto: nonostante l'evidente vantaggio geografico dei porti mediterranei rispetto alla rotta Far East-Europa, gli scali del Nord Europa movimentano circa il 65% dei flussi di merci containerizzate in entrata e circa il 63% di quelli in uscita dal continente. In questo contesto, obiettivo dell'approfondimento condotto da NEA è quello di valutare se questa distribuzione dei traffici sia corretta e sostenibile, se sia ipotizzabile un'allocazione più efficiente dei traffici e quali sarebbero, eventualmente, le conseguenze connesse alla definizione di nuovi equilibri nella distribuzione del traffico container a livello europeo.

Lo studio indaga, infine, se esista effettivamente una porzione del mercato europeo “contendibile” fra i sistemi portuali del Nord e quelli del Sud e delinea uno scenario evolutivo al 2030.

(10) Nel mese di dicembre del 2011 è stato, ad esempio, presentato a Bruxelles un documento predisposto dal NAPA che approfondisce e, in parte, confuta l'approccio scientifico del documento NEA.

Il 60% del traffico europeo negli scali del Northern Range

Figura 11 – Traffico container per area geografica escluso transhipment ('000 TEU), 2005



L'analisi evidenzia come la polarizzazione dei traffici containerizzati negli scali del Nord Europa rifletta la presenza di elementi oggettivi di carattere strutturale, economico e strategico. In particolare, è possibile individuare due principali categorie di fattori che contribuiscono a orientare verso Nord le scelte degli operatori:

- **elementi strutturali.** In questo contesto l'analisi individua fra gli aspetti principali:
 - la struttura economica dei Paesi considerati: la distribuzione dei traffici fra gli scali del Nord e quelli del Sud riflette, sostanzialmente, il peso economico delle aree geografiche esaminate (considerando il PIL delle regioni del Nord e quello delle regioni del Sud si ottiene un rapporto 63:37);
 - gli elementi geografici: la struttura fisica dell'Europa si caratterizza per la presenza di importanti barriere orografiche/idrografiche (*in primis* le Alpi ma anche, ad esempio, il Bacino del Reno), che ostacolano i traffici intra-europei. Con riferimento al transito trans-alpino, considerando le regioni che si collocano immediatamente a Nord dell'arco alpino, si rileva come la presenza di pedaggi elevati ai valichi rappresenti un vantaggio significativo per chi movimentava i carichi sull'asse Nord-Sud;
 - la distribuzione territoriale delle infrastrutture per il trasporto multimodale: mentre la movimentazione dei carichi da/per i porti del Nord può essere efficientemente realizzata anche impiegando vettori ferroviari o la navigazione fluviale, gli scali del Sud non dispongono, in generale, di infrastrutture multimodali comparabili.
- **elementi connessi alla struttura del mercato del trasporto marittimo.** La selezione del numero di scali e l'individuazione puntuale dei porti da raggiungere risponde a valutazioni di carattere economico e strategico condotte dalle shipping company. A tale proposito, la possibilità di far leva su economie di scala in grado di ridurre il costo medio per unità trasportata appare determinante. In questo contesto, emerge un vantaggio competitivo per i porti del Nord che, in ragione sia di specificità fisiche (come la profondità dei fondali), sia di elementi di carattere economico (riconducibili alle dimensioni dei mercati di riferimento), consentono alle shipping company di concentrare elevati volumi di carico da/per quelle destinazioni con un costo per unità trasportata più contenuto rispetto agli scali del Sud. Inoltre, mentre nel Mediterraneo si rileva una distinzione piuttosto marcata tra porti gateway e scali di transhipment, nei porti del Nord le diverse modalità distributive coesistono, rafforzando la possibilità per gli operatori di realizzare economie di scala.

La struttura del mercato europeo dei container: il dibattito in corso

Lo studio NEA, di cui di seguito si riportano alcuni aspetti, si colloca in un più ampio dibattito relativo alla struttura della portualità europea che indaga la distribuzione dei traffici fra gli scali del Nord Europa e quelli mediterranei. La stessa Commissione Europea segnala la necessità di individuare punti d'accesso più efficienti al mercato europeo che minimizzino i flussi di traffico di attraversamento.

Complessivamente, ciò che si intende indagare è se l'attuale distribuzione dei traffici sia efficiente, oggi e a tendere, e se sia ipotizzabile un nuovo assetto competitivo a livello europeo. Il tema, determinante nella definizione delle strategie di sviluppo portuale e nella definizione dei fabbisogni infrastrutturali a livello europeo, è oggetto di un interessante confronto.

A tale proposito, tra i più recenti contributi, si segnala quello realizzato da NAPA (North Adriatic Port Association, associazione fra le Autorità Portuali di Ravenna, Venezia, Trieste, Koper, Rijeka, nata per promuovere il Nord Adriatico come area di interesse per gli investitori internazionali e le istituzioni europee) e presentato a Bruxelles lo scorso mese di dicembre.

Lo studio NAPA parte dall'analisi condotta da NEA e dalla constatazione del risparmio, in termini di giorni di navigazione, che l'alimentazione da Sud del mercato europeo consente di realizzare, rispetto al transito da Nord. Il presupposto è analogo a quello posto nello studio NEA, tuttavia, l'analisi condotta dal NAPA individua alcuni aspetti critici dal punto di vista della metodologia adottata, delle ipotesi di partenza e dell'analisi condotta dal NEA.

In particolare, tra i principali aspetti criticati dello studio NAPA assume rilievo quello della prospettiva temporale nella quale l'analisi NEA si colloca. Se, infatti, è vero che nell'attuale contesto economico e con la dotazione infrastrutturale oggi esistente gli scali del Nord Europa godono di un vantaggio competitivo difficilmente aggredibile, è ipotizzabile che, a tendere, in coincidenza dello sviluppo dei Corridoi e delle reti TEN-T e con il rafforzamento delle economie dell'Est e l'intensificarsi dei flussi via Suez, l'attuale assetto competitivo possa modificarsi.

Questa valutazione, argomentata nel dettaglio nel rapporto NAPA, suggerisce la necessità di ampliare l'indagine e di superare l'approccio *ceteris paribus* adottato nello studio NEA che, nell'opinione dei ricercatori che hanno redatto il rapporto NAPA, mal si presta a descrivere un fenomeno in rapida evoluzione come quello dell'assetto competitivo della portualità europea.

Complessivamente, la scelta dell'impianto teorico di riferimento e l'assunzione di ipotesi di partenza differenti portano alla definizione di previsioni diverse in particolare con riferimento al peso degli scali dell'Europa mediterranea. Nell'analisi condotta dal NAPA per i porti del Nord Adriatico è possibile delineare una crescita significativa sostenuta sia dalla realizzazione di nuove infrastrutture, sia dalla dinamica economica dei Paesi dell'Europa Orientale.

L'insieme di queste considerazioni suggerisce che, in generale, l'attuale polarizzazione dei flussi verso Nord abbia effettivamente un fondamento oggettivo. Tuttavia, al fine di valutare la sostenibilità di questa distribuzione e di individuare possibili scenari evolutivi per il futuro che tendano all'ottimizzazione dei flussi, è stato stimato un modello teorico di allocazione dei volumi ai diversi mercati.

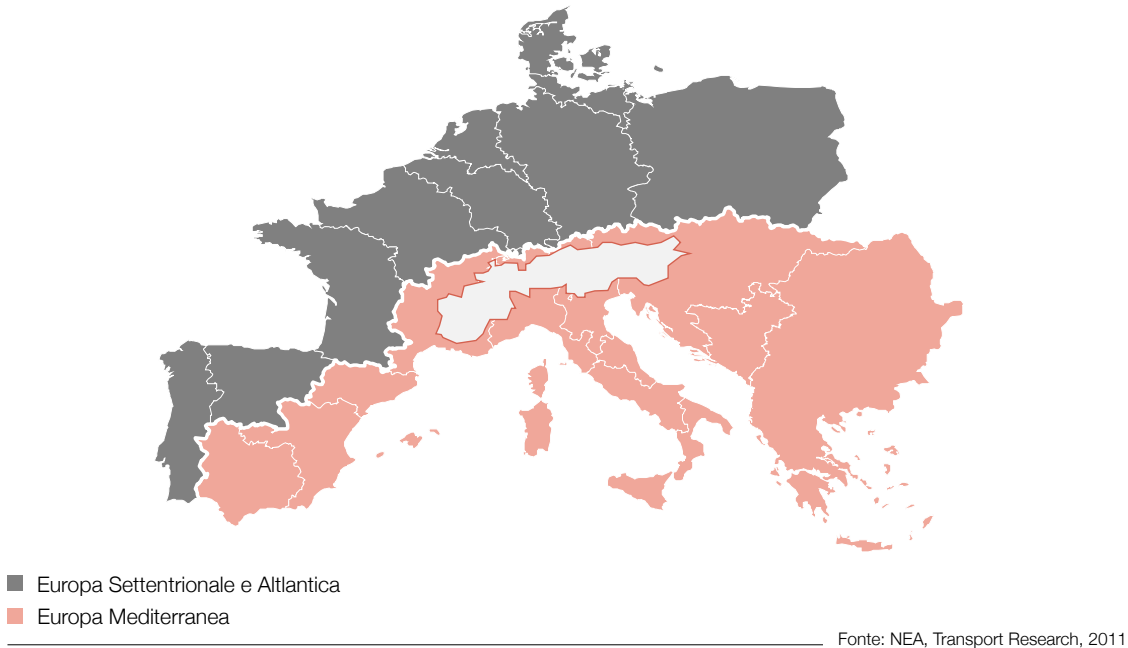
Il modello di ottimizzazione integra gli elementi sopra analizzati con aspetti relativi alle distanze fisiche fra porti e mercati di origine/destinazione (valutate sulla rete stradale), i costi interni del trasporto e le emissioni connesse all'attività di movimentazione.

Confrontando i dati relativi all'attuale distribuzione dei volumi di traffico container e quelli "ottimizzati" emerge, da un lato, la presenza di un mercato potenzialmente contendibile fra i due sistemi portuali, dall'altro un assetto in alcuni casi sbilanciato che suggerisce, a tendere, nuovi equilibri fra gli scali portuali.

Per mercato contendibile si intende un'area nella quale il differenziale di costo di trasporto sostenuto movimentando le merci via Nord o via Sud sia inferiore al 25%. Su questa porzione di mercato, che si colloca

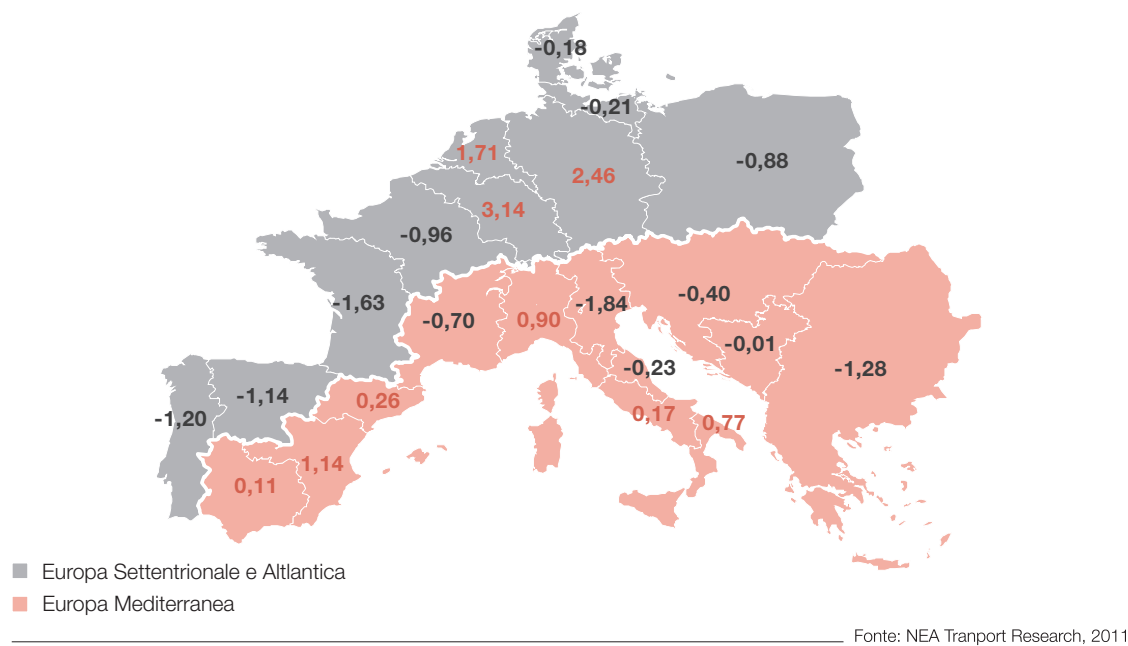
a cavallo dell'arco alpino (in bianco nella Figura 12) e comprende alcune tra le aree economiche più vivaci, si gioca la ridefinizione degli equilibri a livello europeo.

Figura 12 – La delimitazione del mercato contendibile fra i sistemi portuali del Nord e del Sud Europa



Analizzando in maggior dettaglio i flussi origine/destinazione a livello europeo, emerge come ci siano alcune aree che attraggono volumi di traffico containerizzato superiori a quelli che generano e, viceversa, ci siano regioni d'Europa che movimentano meno traffico di quanto non sarebbe giustificato dal sistema produttivo di riferimento.

Figura 13 – Scostamenti fra l'attuale distribuzione dei flussi e il modello di ottimizzazione (mln TEU guadagnati o persi)

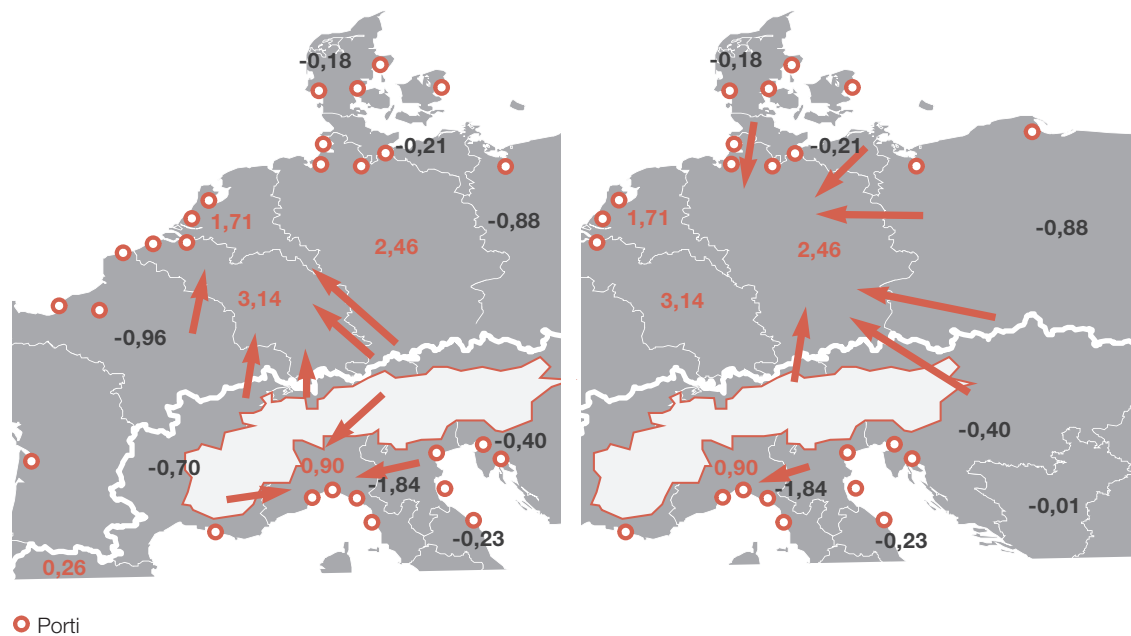


In particolare, le aree in cui si concentrano i flussi maggiori sono, accanto a quella del Northern Range, l'Alto Tirreno e gli hub di transhipment dell'Italia Meridionale e della costa spagnola mediterranea.

Considerando, in particolare, le direzioni dei flussi nell'area individuata come mercato contendibile, appare evidente come, ad oggi, la Germania e i Paesi Bassi rappresentino il polo di attrazione per la gran parte dei traffici generati nell'Europa Centrale. In Italia, invece, i porti dell'arco tirrenico attraggono traffici generati anche al di fuori del proprio mercato di riferimento, affermandosi come realtà di rilievo a livello europeo. Gli interventi in corso a sostegno della portualità di quest'area potrebbero rafforzare ulteriormente un territorio geograficamente vocato, in grado di candidarsi a servire una parte significativa del mercato oggi "contendibile".

Per quanto riguarda, invece, il versante adriatico, sebbene oggi parte del traffico generato in queste aree non faccia riferimento al sistema portuale del Nord Adriatico, il rafforzamento delle connessioni lungo l'asse Adriatico-Baltico e la crescita delle economie dell'Est suggeriscono, anche in questo caso, uno sviluppo potenziale significativo.

Figura 14 – Scostamenti fra l'attuale distribuzione dei flussi e il modello di ottimizzazione: focus sul mercato contendibile (mln TEU guadagnati o persi)

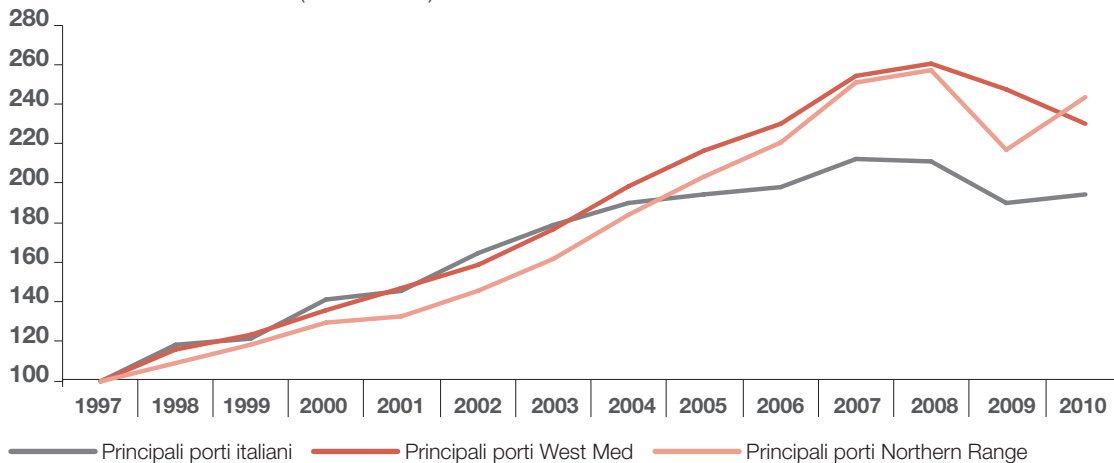


Fonte: NEA Transport Research, 2011

Gli scenari evolutivi futuri, su queste basi, si giocano sulla capacità delle aree oggi caratterizzate da "perdita di traffico" di recuperare il loro ruolo fisiologico anche grazie alla realizzazione di interventi mirati sulle infrastrutture di connessione, sui colli di bottiglia delle reti e, in generale, sull'efficienza degli scali. In questo contesto, appare evidente la necessità di attuare interventi pronti e mirati al fine di scongiurare il rischio, reale, di marginalizzazione commerciale del Paese.

L'individuazione di tali interventi richiede, in primo luogo, una corretta "messa a fuoco" dei fattori che più penalizzano la portualità e la logistica in Italia, in particolare rispetto ai porti del Nord Europa e ai competitor mediterranei. Se, infatti, fino al 2003 la portualità italiana ha sperimentato tassi di crescita in linea, se non superiori, a quelli degli altri Paesi europei – in particolare agli scali del Northern Range e del West Med – negli anni successivi, pur in coincidenza di una fase fortemente espansiva del ciclo economico, ha progressivamente perso competitività. Peraltro, negli ultimi anni, anche il contesto nel quale il sistema portuale italiano è chiamato a competere si è esteso: accanto agli scali del Northern Range e del West Med, l'Italia deve confrontarsi con l'evoluzione dei sistemi portuali nordafricani e del Mediterraneo Orientale.

Grafico 27 – Traffico container nei principali porti italiani del West Med e del Northern Range, 1997-2010 (1997=100)



Fonte: CDP su dati Banca d'Italia, 2011

La crescita della movimentazione container nei porti italiani, iniziata a metà degli anni '90, è in gran parte riconducibile all'attività di transshipment dei porti di Gioia Tauro, Cagliari e Taranto e all'operatività del terminal di Genova. Una strategia così fortemente focalizzata sul transshipment, tuttavia, se in una prima fase ha portato l'Italia al centro degli scambi mediterranei, nel medio periodo ha evidenziato una significativa fragilità.

Il transshipment, infatti, è per sua natura un'attività connessa principalmente a elementi di carattere localizzativo e "fisico" (posizionamento dell'hub lungo le principali rotte transoceaniche, profondità dei fondali, ecc), piuttosto che ad aspetti riconducibili alla struttura produttiva e alle caratteristiche economiche dei singoli Paesi. Anche il livello di infrastrutturazione a terra, ad esempio, rappresenta in questi casi un elemento di modesto rilievo. Questi aspetti, se da un lato rendono agevole l'ingresso di nuovi competitor nel mercato, dall'altro rappresentano un elemento di debolezza per il settore, essendo la sorte del porto fortemente legata alle scelte commerciali e alle strategie delle shipping company. Gli operatori, infatti, possono in qualsiasi momento modificare le loro preferenze indirizzando le navi verso altri hub di transshipment senza che questo abbia ripercussioni significative sulla propria operatività. La realizzazione di nuovi scali, l'attivazione di nuove linee o l'offerta di servizi più economici, in questo contesto, sono sufficienti a modificare in misura sostanziale l'assetto competitivo dei sistemi portuali nazionali che si affacciano sul Mediterraneo.

Alla luce di ciò, appare evidente come il recupero del sistema portuale e logistico nazionale non possa essere realizzato affidandosi a "ricette" del passato. Il contesto competitivo in cui il nostro sistema portuale si trova oggi ad agire è, infatti, profondamente mutato: nuovi soggetti si affacciano al settore e i porti italiani di transshipment affrontano una fase critica.

La definizione di una strategia per la ripresa deve, dunque, necessariamente passare da un'analisi puntuale, e quanto più possibile oggettiva, degli elementi che oggi penalizzano la portualità italiana e spingono gli operatori a prediligere scali esteri per la movimentazione dei propri carichi.

In questo contesto, la Banca d'Italia ha interpellato le rappresentanze delle 12 shipping company operative in Italia, alle quali è riconducibile circa il 60% del traffico internazionale di container, al fine di acquisire elementi utili alla valutazione del livello di competitività del sistema portuale e logistico italiano rispetto al Northern Range e al West Med.

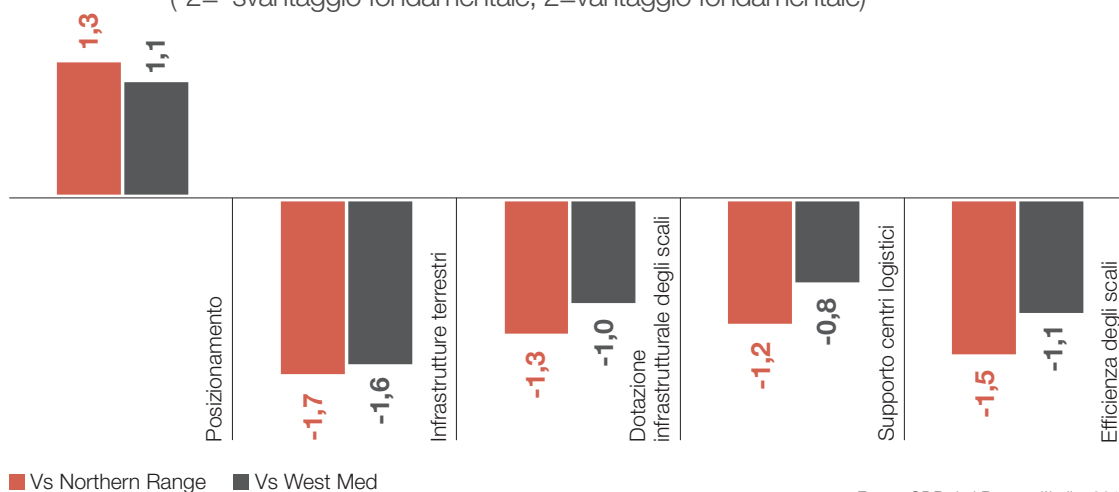
- L'indagine è stata condotta chiedendo agli operatori di esprimersi in tema di:
 - **posizionamento geografico**, con particolare riferimento alle principali direttrici marittime internazionali e ai grandi mercati europei;
 - **infrastrutture terrestri di interconnessione**: su questo tema gli aspetti indagati riguardano la disponibilità di collegamenti viari e ferroviari e la presenza di raccordi efficaci fra i nodi portuali e le reti terrestri;

- > **dotazione infrastrutturale degli scali**, intendendo, in questo caso, approfondire gli aspetti connessi alla presenza di sovrastrutture efficienti (ad esempio, gru di portata idonea), ma anche di banchine adeguatamente estese, fondali sufficientemente profondi o piazzali e magazzini correttamente dimensionati;
- > **supporto dei centri logistici**, ovvero la presenza in prossimità degli scali del distripark¹¹, piattaforme logistiche, interporti e inland terminal;
- > **efficienza degli scali**, focalizzando l'indagine, in questo caso, sulla qualità e l'efficienza dei servizi portuali con riferimento a variabili quali tempi, costi e affidabilità dei servizi.

Su ciascuno di questi aspetti gli operatori sono stati chiamati a formulare una valutazione, assegnando il punteggio pari a 2 a quegli elementi che considerano “vantaggi fondamentali” del sistema italiano rispetto a quelli del Northern Range e del West Med, e punteggio pari a -2 per gli elementi che considerano “svantaggio fondamentale” (un valore pari a 0 rappresenta, invece, un elemento considerato neutro nelle valutazioni delle società).

Una prima disamina dei risultati dell'analisi consente di verificare come il posizionamento geografico sia l'elemento che ad oggi qualifica positivamente l'offerta portuale e logistica italiana, rispetto ai competitor del Nord Europa e degli altri Paesi europei che affacciano sul Mediterraneo. Rispetto alle altre variabili, infatti, il sistema portuale italiano risulta penalizzato nei confronti dei principali concorrenti.

Grafico 28 – Vantaggi e svantaggi competitivi del sistema portuale-logistico italiano (-2= svantaggio fondamentale; 2=vantaggio fondamentale)



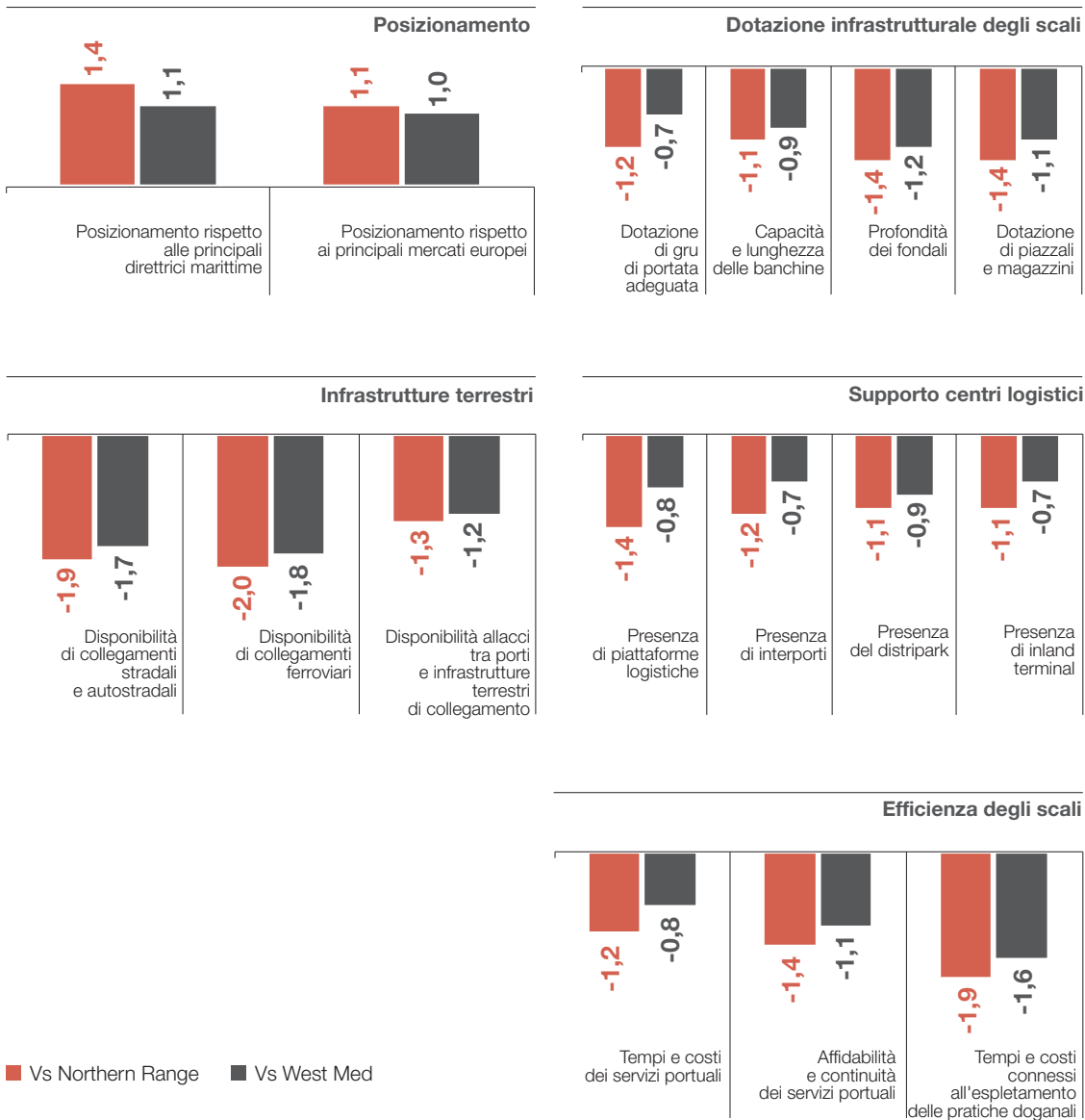
Pur con tutti i limiti connessi a un'analisi aggregata – che, per definizione, non consente di evidenziare le eccellenze che si rilevano sul territorio italiano¹² – si tratta senza dubbio di una valutazione severa, sia rispetto agli scali del Nord Europa, sia rispetto a quelli del Mediterraneo Occidentale.

Considerando in maggior dettaglio i punteggi assegnati, emerge come le urgenze più significative riguardino, da un lato, i collegamenti con le reti ferroviarie e viarie, considerate uno svantaggio fondamentale dagli operatori nella definizione delle loro strategie, dall'altro, tempi/costi connessi all'espletamento delle pratiche doganali.

(11) Il distripark è una piattaforma logistica avanzata che opera come anello di congiunzione fra industria e servizi. Si tratta di un'area dove le merci vengono prelevate dai container e – attraverso attività logistiche a valore aggiunto quali il confezionamento, l'etichettatura, l'assemblaggio, il controllo di qualità e l'imballaggio – vengono preparate per la spedizione, adattandole così alle richieste del cliente finale e ai requisiti del Paese di destinazione. All'interno del distripark ci sono magazzini, servizi gestionali, servizi informativi e telematici, ma anche capannoni dove possono essere svolte attività manifatturiere per trasformare semilavorati, di provenienza internazionale o nazionale, in prodotti finiti da immettere nei mercati esteri.

(12) A tale proposito si segnala che Banca d'Italia, accanto al “punteggio”, inserisce per ciascuna variabile un dato relativo alla deviazione standard rilevata nell'analisi. La variabilità del dato appare, con poche eccezioni, compresa fra 0,8 e 1.

Grafico 29 – Vantaggi e svantaggi competitivi del sistema portuale-logistico italiano
 (-2= svantaggio fondamentale; 2=vantaggio fondamentale)



Fonte: CDP su dati Banca d'Italia, 2011

In questo contesto appare, dunque, necessario individuare gli interventi da realizzare per superare le fragilità di un sistema il quale presenta potenzialità elevate che, tuttavia, non esprime compiutamente. Si tratta, tra l'altro, di azioni che potrebbero in generale favorire un maggior coinvolgimento di know how e capitali privati nel settore.

FOCUS

La partecipazione di capitali privati nella realizzazione delle infrastrutture portuali

Il superamento delle criticità che oggi penalizzano il rilancio del settore portuale e logistico italiano rappresenta una *conditio sine qua non* per l'attrazione di capitali privati nel finanziamento delle infrastrutture portuali.

La demanialità delle aree portuali circoscrive la partecipazione di capitali privati essenzialmente al finanziamento di infrastrutture terminalistiche. In questo contesto, le modalità di partecipazione dei privati assumono prevalentemente la forma della concessione, del project financing o della partecipazione in equity al capitale di società che gestiscono aree portuali.

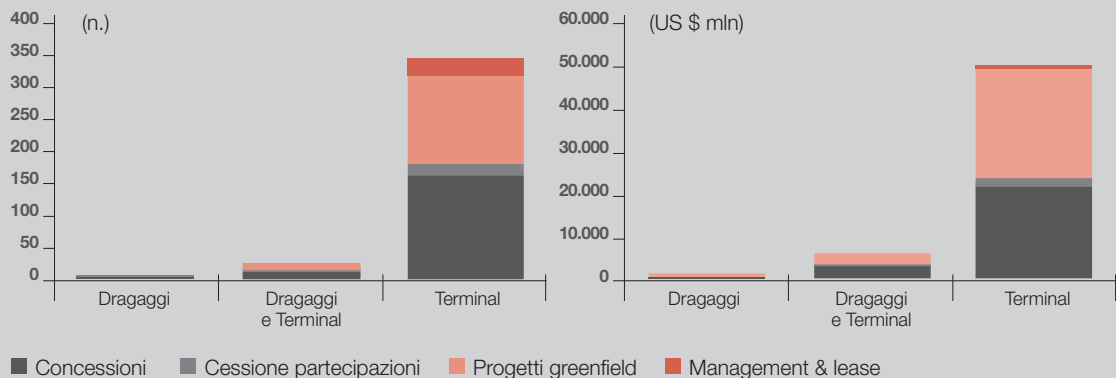
Un'indicazione circa le modalità più diffuse di partecipazione dei privati alla realizzazione di infrastrutture portuali giunge dalla World Bank che gestisce il database relativo a Private Participation in Infrastructure. La banca dati contiene, fra l'altro, informazioni su tutti i progetti relativi alla realizzazione di infrastrutture portuali con la partecipazione di capitali privati nel mondo.

Dai dati World Bank emerge come l'impiego di capitali privati si concentri nella realizzazione di terminal portuali, che rappresentano più del 92% degli interventi realizzati in termini quantitativi e l'87% in termini di valore, mentre la quota residuale si riferisce ai dragaggi o a interventi coordinati di escavo e realizzazione di nuove banchine.

Le tipologie di compartecipazione privata alla realizzazione di opere portuali individuate e analizzate dalla World Bank comprendono:

- management & lease, in questa categoria ricadono i progetti in cui il soggetto privato assume la gestione di una società pubblica per un dato periodo, mentre la proprietà e le decisioni di investimento restano in capo al soggetto pubblico;
- concessioni, in questa categoria la World Bank considera gli interventi nei quali il soggetto privato assume la gestione di una società pubblica per un dato periodo di tempo, assumendo il rischio connesso alla realizzazione degli investimenti;
- progetti greenfield, in questa categoria rientrano essenzialmente le opere realizzate secondo uno modello di project finance che può assumere la forma di Built Lease and Transfer (BLT), Build Operate and Transfer (BOT), Build Own and Operate (BOO) ecc.;
- cessione di partecipazioni, ovvero l'acquisizione totale o parziale del capitale di una società pubblica da parte di un soggetto privato.

Le tipologie di opere finanziate (dati cumulati 1990-2011, n. operazioni e importo totale)



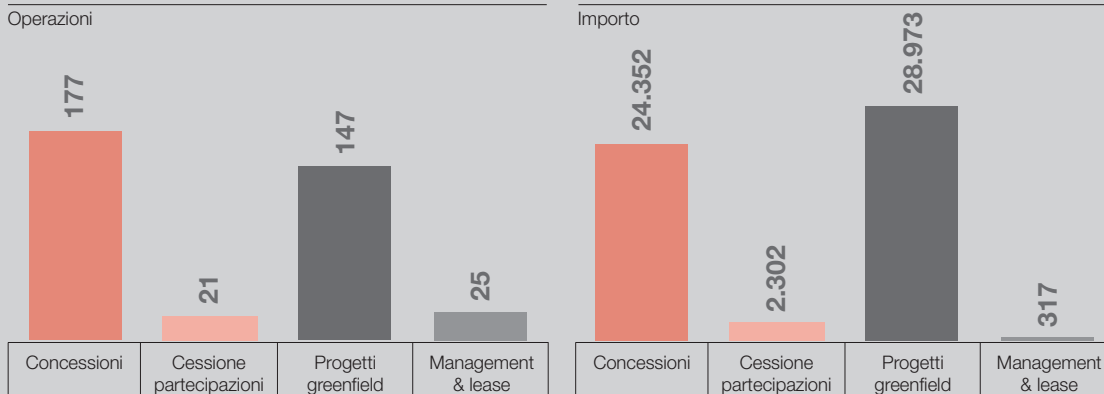
Fonte: World Bank, 2012

La modalità di partecipazione più diffusa è quella della "concessione", nell'accezione che tale strumento assume nella nozione fornita dalla World Bank. Gli interventi realizzati con ricorso a questo strumento rappresentano circa il 48% del totale in termini di operazioni e il 44% in termini di valore degli investimenti.

Seguono in termini quantitativi i c.d. progetti greenfield i quali rappresentano, però, in termini di valore, la quota più significativa (52% del totale investimenti realizzati).

Una quota minoritaria di interventi assume la forma del management & lease o della cessione di partecipazioni (rispettivamente il 7% e il 6% dei progetti e l'1% e il 4% del valore).

Le modalità di finanziamento delle infrastrutture portuali nel mondo (dati cumulati 1990-2011, n. operazioni e importo totale mln US\$)



Fonte: World Bank, 2012

Dal punto di vista industriale e strategico la partecipazione di soggetti privati alla realizzazione di infrastrutture portuali è generalmente connessa a progetti di integrazione verticale delle grandi shipping company e dei principali operatori logistici internazionali.

Accanto agli interventi realizzati da soggetti industriali, si trovano quelli degli investitori finanziari, che individuano, in questo settore di attività economica, un'opportunità di diversificazione del proprio portafoglio: è il caso, ad esempio, degli investitori istituzionali e dei fondi di private equity.

Tali interventi possono assumere forme differenti, dalla partecipazione al capitale di società attive nel settore – come, ad esempio, nel caso del Fondo Galaxy che partecipa al 35,7% dell'australiana Flinders Ports che opera nel Porto di Adelaide e in altri porti regionali australiani – alla partecipazione in società veicolo incaricate della realizzazione di progetti greenfield. In questa seconda categoria rientra il caso recente della partecipazione del fondo Inframed alla Special Purpose Vehicle, incaricata della realizzazione degli interventi di ampliamento della capacità di movimentazione container nel porto turco di Iskenderun.

4.2 Quali interventi per il rilancio della portualità e della logistica in Italia?

L'analisi sin qui condotta consente di evidenziare come il sistema portuale e logistico italiano, pur essendo caratterizzato da una posizione geografica estremamente favorevole e da competenze logistiche di alto livello, non soltanto stenti a intercettare flussi di traffico che non siano diretti/originati nel mercato nazionale ma, in parte, veda le stesse imprese italiane fare riferimento a scali esteri per la movimentazione dei propri prodotti o l'approvvigionamento di materie prime e semi-lavorati.

Rispetto a un mercato potenziale che potrebbe estendersi ad aree come l'Austria, la Baviera, la Svizzera e l'Europa dell'Est – con un effetto significativo sulla possibilità del sistema portuale nazionale di acquisire centralità nel mercato europeo – il bacino di riferimento per la portualità e la logistica in Italia è oggi sostanzialmente fermo al di sotto dell'arco alpino.

Questa circostanza appare particolarmente rilevante nell'attuale congiuntura economica, rappresentando un elemento che riduce fortemente la competitività del sistema imprenditoriale nazionale e limita le potenzialità di un'economia che potrebbe trarre vantaggi significativi dalla valorizzazione del proprio sistema por-

tuale e logistico, oggi piuttosto frammentato. Nel settore portuale, infatti, la presenza di un numero elevato di scali, se non accompagnata da azioni di coordinamento operativo, può tradursi in un ulteriore elemento di fragilità e, in prospettiva, il rischio per l'Italia è quello di vedere progressivamente erose le proprie quote di mercato, in particolare per alcune specifiche tipologie di traffico.

Il rilancio della portualità e della logistica è, dunque, imprescindibile per la crescita del Paese e assolutamente indifferibile, anche in considerazione del costo dell'inazione e della vivacità del contesto competitivo di riferimento.

In questa direzione, è necessaria un'azione mirata che, in via prioritaria:

- persegua l'obiettivo del **recupero della quota di traffico nazionale**, oggi gestita dagli scali esteri;
- consenta al sistema portuale e logistico italiano di competere per **l'acquisizione di nuove quote di mercato**;
- definisca una **nuova strategia per gli scali di puro transhipment**.

Le misure da attuare per il raggiungimento di questi obiettivi sono da tempo dibattute e vanno dalla definizione di priorità univoche a livello nazionale, all'adeguamento delle reti di interconnessione, fino a comprendere temi quali il grado di autonomia finanziaria delle Autorità Portuali. Ciò che tuttavia fino a oggi è mancato è l'attuazione di misure decise in questa direzione.

Come nel settore del traffico aereo, dove si potrebbe ormai parlare di un vero e proprio "spezzatino", suggerendo come un sistema aeroportuale eccessivamente diffuso e frammentato rappresenti un ostacolo per la competitività del sistema, così nel settore portuale la presenza di un numero elevato di scali che agiscono in modo non coordinato, rischia di tradursi in un elemento di fragilità per il settore.

In primo luogo, è necessario definire le linee guida per la realizzazione di interventi integrati nel settore del trasporto merci. Lo sviluppo della portualità dovrebbe far parte di un progetto di più ampio respiro che assuma come riferimento l'obiettivo della realizzazione di un sistema logistico integrato che renda agevole l'approvvigionamento delle materie prime e la commercializzazione dei prodotti finiti, in cui il vettore marittimo rappresenti un'opportunità effettiva anche per i mezzi rotabili e sul quale gli operatori internazionali possano fare affidamento per la movimentazione dei propri carichi.

In questo contesto, occorre agire come sistema. Il rilancio della portualità italiana non passa attraverso la realizzazione di 24 scali container di livello internazionale in competizione fra di loro, ma richiede un'azione di coordinamento. È opportuno, da un lato, valorizzare le specializzazioni e le vocazioni dei singoli scali, dall'altro, individuare strategie differenti per i porti che intercettano le rotte deep sea e per quelli la cui operatività è più orientata al medio-corto raggio.

Analizzando i progetti di ampliamento della capacità portuale attualmente in discussione, l'opportunità di un maggiore coordinamento degli interventi appare evidente.

Considerando in dettaglio i Piani Operativi delle principali Autorità Portuali nazionali e i loro progetti di ampliamento, è stato possibile stimare una capacità di movimentazione dei terminal container, in Italia, addizionale rispetto all'attuale, nell'ordine degli 11 mln TEU in un Paese che oggi, avendo ancora capacità residua, movimentava meno di 10 mln TEU. Si tratta di un aumento di volumi difficilmente giustificabile negli scenari macroeconomici e industriali oggi delineabili.

Su quali criteri effettuare, allora, una selezione dei progetti che massimizzi il potenziale del sistema portuale e logistico italiano e consenta un impiego efficiente delle risorse?

Innanzitutto, è necessario selezionare gli interventi rilevanti dal punto di vista industriale e sostenibili dal punto di vista finanziario. Entrambi questi elementi devono essere verificati sia con riferimento al singolo

intervento, sia a livello di sistema, al fine di eliminare le sovrapposizioni e ridurre gli effetti di spiazzamento fra gli scali nazionali. Non può prevalere la logica del “first come first served”, occorre pianificare gli interventi valorizzando, ad esempio, le caratteristiche e le specializzazioni produttive dei territori. Uno scalo ben connesso alla rete autostradale potrebbe candidarsi efficacemente allo sviluppo di un terminal Ro-Ro; un porto che abbia alle spalle un grande mercato industriale può pensare di ampliare la propria capacità di movimentazione container; in un’area a grande vocazione turistica si può ipotizzare lo sviluppo di terminal crociere.

Il tema della specializzazione rileva, peraltro, anche per i porti di puro transhipment, che oggi subiscono i contraccolpi della crisi e la competizione degli altri scali mediterranei. Per questi occorre individuare una strategia specifica focalizzata, innanzitutto, sui grandi scali (Gioia Tauro *in primis*). Concentrarsi sul modello di transhipment, infatti, richiede una massa critica notevole, servizi portuali efficienti a costi competitivi e accordi stringenti con le shipping company. Con particolare riferimento a quest’ultimo aspetto, accanto ai vincoli contrattuali, è opportuno considerare il tema dell’integrazione verticale dei servizi marittimi e logistici.

Quanto fin qui evidenziato suggerisce come sia necessario assicurarsi che qualsiasi intervento valutato nel settore della portualità e della logistica assuma carattere di progetto integrato. La banchina dovrebbe essere considerata come anello di una catena logistica ben più lunga, in cui si integrino infrastrutture e competenze differenti. Non solo, è opportuno che siano coinvolti *ex ante* tutti gli attori del sistema, dall’Amministrazione alle shipping company, alle società che gestiscono le reti ferroviarie e stradali. Nessun progetto può essere considerato valido da un punto di vista industriale se non sono chiari fin dall’inizio i ruoli e le responsabilità dei soggetti coinvolti. Deve essere quantificato il mercato di riferimento e, su questa base, deve essere proporzionata la capacità delle infrastrutture di nodo e di rete. Occorre individuare e superare eventuali colli di bottiglia che possano rappresentare un ostacolo alla movimentazione delle merci ed è necessario individuare, per ciascuna tratta o tipologia di carico, il vettore più idoneo. Soltanto in questo modo, infatti, è possibile immaginare la presenza di un sistema in cui il passaggio dei carichi dal mare alle reti terrestri e, per questa via, alla destinazione finale, sia efficiente tanto dal punto di vista operativo quanto da quello economico.

In questo contesto, particolare rilevanza deve essere assegnata agli operatori ferroviari e a quelli logistici. L’integrazione modale, infatti, è un elemento che qualifica positivamente l’offerta logistica e che, al tempo stesso, è *conditio sine qua non* per qualsiasi ipotesi di ampliamento del mercato di riferimento della portualità italiana.

A tale proposito, si rileva come a oggi il ricorso al ferro per la movimentazione di merci sia essenzialmente circoscritto alle lunghe distanze (>500 km) e ai percorsi point-to-point, tipicamente quelli che collegano i grandi scali portuali alle principali aree urbane.

Questo aspetto è in gran parte riconducibile a valutazioni di natura economica: affinché il trasporto ferroviario di merci possa considerarsi competitivo, occorre concentrare volumi che consentano di formare treni-blocco di dimensioni adeguate a sostenere gli oneri del servizio. Questa lettura del problema, tuttavia, può anche essere capovolta: in assenza di servizi di linea frequenti e articolati, gli spedizionieri tendono a prediligere il trasporto su gomma rispetto alla modalità ferroviaria in quanto questa non garantisce una distribuzione efficiente sul territorio. In questo senso, la realizzazione di inland terminal di dimensioni adeguate, posizionati lungo le principali direttrici di traffico, potrebbe contribuire a creare una massa critica sufficiente a sostenere lo sviluppo della modalità ferroviaria anche per il trasporto merci.

Il forte squilibrio modale a favore del vettore stradale, che caratterizza oggi il sistema italiano del trasporto, infatti, rappresenta un elemento di inefficienza significativo, che si traduce in un aumento del livello di congestionamento delle reti stradali. Il ricorso prevalente alla modalità stradale, oltre all’impatto sulle reti e sui territori, determina tempi di attraversamento tendenzialmente lunghi e rende difficile garantire la puntualità dei servizi. Al contrario, la possibilità di instradare agevolmente i carichi su gomma e su ferro incide positivamente non soltanto sulla velocità delle operazioni di carico/scarico, ma consente anche una più efficace gestione degli spazi portuali. Piazzali ingombri di mezzi che non riescono a lasciare il porto in tempi adeguati ostacolano le attività di movimentazione con ripercussioni negative sull’operatività dell’intero scalo.

Appare determinante, dunque, il rafforzamento dell'integrazione terra-mare e la "fluidificazione" dei flussi logistici terrestri. A tal fine, è necessario garantire una maggiore continuità modale mare-terra e rafforzare le interconnessioni fra il porto e le reti terrestri.

In questo contesto si collocano anche gli interventi tesi ad aumentare l'efficienza dei sistemi ferroviari all'interno delle aree portuali. Accade, infatti, che, anche in presenza di reti con capacità residua elevata, sistemi ferroviari interni che prevedano, ad esempio, un numero eccessivo di manovre per effettuare le attività di carico/scarico, penalizzino l'impiego del vettore ferroviario e l'efficienza complessiva del porto.

Spesso, infatti, piccole inefficienze assumono grande rilevanza nella gestione dei flussi di traffico. In questo senso, un altro elemento cruciale è quello relativo ai colli di bottiglia oggi presenti sulle reti di trasporto italiane in coincidenza, ad esempio, di scali portuali, interporti, nodi urbani o valichi.

In molti casi, interventi di dimensioni ridotte possono produrre effetti rilevanti in termini di gestione del traffico e riduzione del congestionamento. Le difficoltà connesse alla movimentazione di carichi merci sulla rete stradale e ferroviaria italiana sono, infatti, spesso superabili modificando la sagoma di una galleria, la pendenza di un tracciato, il raggio di una curva. Anche l'adeguamento delle reti agli standard europei, aumentando il livello di interoperabilità, potrebbe rafforzare la connessione delle reti italiane al sistema TEN-T. Una maggiore integrazione del sistema portuale e logistico italiano nell'ambito europeo rappresenta, peraltro, una priorità assoluta. In questo contesto, tutte le infrastrutture di nodo che si collocano lungo i Corridoi trans-europei devono essere valutate in ragione del loro potenziale di interconnessione e dimensionate considerando le dinamiche rilevate a livello europeo.

Sul tema delle interconnessioni appare, inoltre, necessario intervenire per il rafforzamento delle relazioni fra porti e centri logistici di riferimento. Qualsiasi investimento, anche rilevante, che venga realizzato senza considerare il sistema portuale-logistico come un *unicum* non potrebbe dispiegare appieno le proprie potenzialità.

A questo proposito, il concetto di integrazione è declinabile sia con riferimento agli aspetti infrastrutturali, sia in relazione a elementi gestionali e di governance.

Sul primo punto, il tema resta quello di dotarsi di reti terrestri adeguate in termini di capacità e caratteristiche tecniche che colleghino efficacemente i nodi. Tuttavia, la presenza di infrastrutture efficienti, pur rappresentando una condizione necessaria al rafforzamento delle connessioni fra scali portuali e poli logistici, non è condizione sufficiente. Occorre, infatti, agire sulla leva della governance e della gestione, integrando sistemi informativi e coordinando l'operatività logistica dei nodi.

Tale obiettivo può essere realizzato attraverso un maggior coordinamento:

- **tra le Autorità Portuali**, dalla semplice cooperazione fra porti che insistono sullo stesso bacino di riferimento fino all'ipotesi di costituzione di Autorità Portuali con competenze su più scali;
- **tra Autorità Portuali e operatori logistici**, dagli accordi commerciali fra porti e interporti alla partecipazione delle Autorità Portuali al capitale di società attive nel settore della logistica, fino a una vera e propria estensione delle competenze della stessa Autorità al di fuori dei confini dello scalo.

Il tema della governance rappresenta un altro elemento cruciale per il recupero di competitività della portualità italiana, in quanto si riflette direttamente sia sulla qualità dei servizi portuali offerti, sia sulla possibilità per le Autorità Portuali di realizzare gli investimenti che ritengono funzionali allo sviluppo degli scali.

In questo senso, appare significativo il contributo atteso dal completamento del processo di attribuzione di un'effettiva autonomia finanziaria alle Autorità Portuali. Le prospettive per il sistema portuale e logistico nazionale sono, infatti, strettamente connesse alle azioni che si deciderà di intraprendere sul fronte della programmazione degli interventi, da un lato, e della regolamentazione e della governance, dall'altro.

L'inerzia, in questo contesto, lungi dal rappresentare un elemento neutro, rischia di tradursi in una marginalizzazione del Sistema Paese e comporta un elevato costo per il tessuto imprenditoriale nazionale, già impegnato a fronteggiare la crisi.

La congiuntura attuale suggerisce di privilegiare interventi che abbiano il minor impatto possibile sulla finanza pubblica e, al tempo stesso, garantiscano il maggior valore aggiunto a livello di sistema. In questo senso, occorre non soltanto selezionare accuratamente le opere da realizzare, secondo le linee di indirizzo sopra definite, ma è opportuno individuare con precisione quelle per le quali il contributo pubblico sia necessario (ad esempio dragaggi e dighe foranee), affidando il resto al mercato.

Per far ciò occorre definire un contesto "favorevole" alla partecipazione dei privati, in cui vigano regole stabili e certe, e sia possibile per gli operatori e i finanziatori quantificare il cash flow del progetto, facendosi carico del rischio commerciale e non di quello regolamentare. In questa direzione, assumono rilevanza le misure relative al riconoscimento dell'extra-gettito IVA alle società di progetto per il finanziamento delle grandi infrastrutture portuali introdotte dal Decreto Cresci-Italia (D.L. 1/2012 convertito in L. 27/2012), il cui effettivo impatto potrà essere pienamente valutato soltanto alla luce dell'emanazione dei regolamenti attuativi. Si tratta di un provvedimento importante in grado, fra l'altro, di:

- **consentire la realizzazione di investimenti senza gravare sulla finanza pubblica** che, al contrario, potrebbe giovare di un aumento delle entrate fiscali, sia nella fase di realizzazione delle infrastrutture, sia nella fase di gestione, grazie all'indotto connesso all'aumento dei volumi movimentati;
- **introdurre meccanismi virtuosi di incentivo a una gestione più efficiente degli scali nazionali**, consentendo al sistema portuale italiano di recuperare quote di mercato e, a tendere, di ampliare il proprio bacino di riferimento.

Al fine di rafforzare il coinvolgimento di capitali privati nel settore, occorre inoltre che ci sia piena responsabilizzazione dei soggetti coinvolti. Un operatore che investa in uno scalo portuale in previsione di una crescita dei volumi di traffico marittimo movimentati, ad esempio, deve poter far leva su una rete terrestre con capacità di carico residua o sull'impegno certo del gestore della rete terrestre ad adoperarsi per la realizzazione dei necessari interventi di adeguamento. Deve, infine, poter contare sul supporto dell'Amministrazione centrale e locale e sul più ampio consenso territoriale possibile.

Sarebbe auspicabile, dunque, la creazione di tavoli tecnici *ad hoc* nei quali i diversi soggetti coinvolti nella realizzazione e nella gestione dell'opera, e delle infrastrutture collegate, possano confrontarsi per giungere alla definizione di progetti caratterizzati da una *ratio* stringente e da un'effettiva sostenibilità industriale e finanziaria. È necessario, inoltre, adoperarsi affinché i servizi portuali raggiungano standard di qualità adeguati e il *transit time* sia, nei porti italiani, come nei grandi porti del Nord Europa, un elemento certo.



Il mercato marittimo mondiale

I.1 Il contesto economico internazionale (*) L'economia mondiale, dopo aver subito il contraccolpo della crisi del 2008, sperimenta dalla seconda metà del 2011 una nuova fase di peggioramento.

Le Economie avanzate, in particolare, soffrono una domanda interna ancora debole e livelli occupazionali ancora lontani dai valori pre-crisi, in un contesto in cui, peraltro, le politiche fiscali dei principali Paesi sembrano aver concluso la loro spinta espansiva. Ad alimentare le incertezze sull'andamento dell'attività economica contribuiscono, inoltre, vincoli di bilancio stringenti e il perdurare delle instabilità sui mercati dei titoli sovrani, in particolare nell'Area Euro. In questo contesto, le politiche di rigore, necessarie per il risanamento e il consolidamento dei conti pubblici, contribuiscono a mantenere bassa la domanda interna ostacolando, per questa via, una ripresa robusta del ciclo economico.

Parallelamente a queste dinamiche strutturali, altri fattori esogeni hanno inciso negativamente sulla situazione economica mondiale. In primo luogo, il prezzo delle commodity, soprattutto quelle energetiche, ha ripreso a crescere a ritmi sostenuti dopo i ribassi registrati durante la crisi. Sull'andamento del commercio internazionale hanno pesato sia le tensioni provocate in alcuni Paesi esportatori di petrolio dalla c.d. "primavera araba", sia gli effetti negativi del terremoto in Giappone.

In questo contesto, la crescita internazionale è sostenuta principalmente dai Paesi emergenti, che, seppur in rallentamento rispetto alle performance registrate nel 2010, continuano a sperimentare una fase espansiva del ciclo.

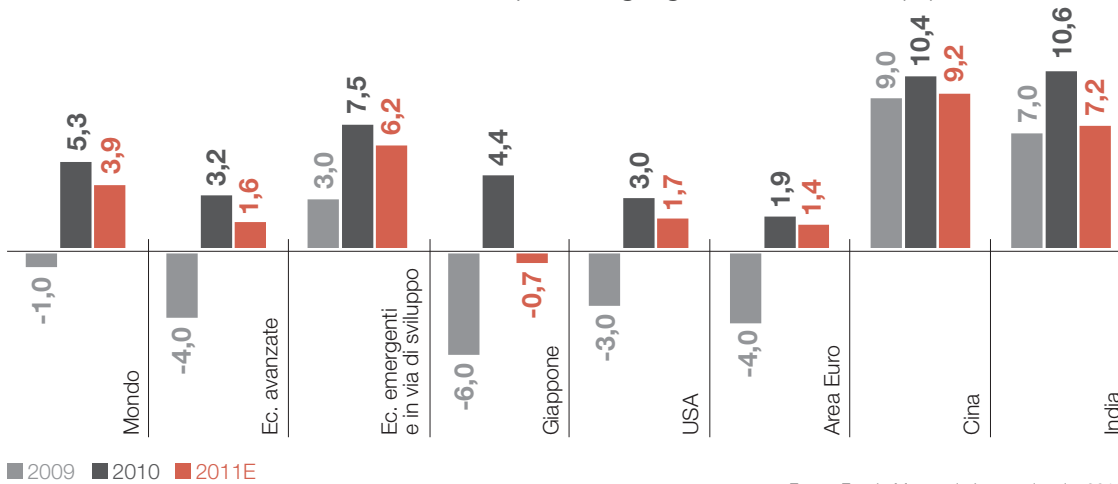
Nel corso del 2011, la crescita del PIL mondiale è rimasta positiva (3,9%), pur evidenziando un calo rispetto all'anno precedente (la crescita nel 2010 è stata pari al 5,3%). La ripresa globale nei due anni post recessione è stata in gran parte guidata, come detto, dalle Economie emergenti che nel 2010 e nel 2011 hanno fatto registrare tassi di crescita robusti, 7,5% e 6,2% rispettivamente. Contestualmente, le Economie avanzate sono cresciute a ritmi decisamente più contenuti, 3,2% nel 2010 e 1,6% nel 2011.

Con particolare riferimento alle principali aree economiche mondiali, confrontando le performance di USA, Giappone, Area Euro con quelle di Cina e India, emerge come le Economie avanzate segnino, nel 2011, tassi di crescita del PIL compresi fra l'1,4% dell'Area Euro e l'1,7% degli Stati Uniti, mentre Cina e India registrano tassi di crescita superiori al 7%.

Nei Paesi emergenti, la domanda interna continua a guidare la fase espansiva. La crescita della domanda nazionale in queste economie ha favorito la ripresa – attraverso il contributo all'aumento della domanda internazionale di beni – nei Paesi avanzati dove, invece, la domanda sembra ancora ristagnare.

(*) A cura di Davide Ciferri, Ricerca e Studi, CDP.

Grafico 30 – Tasso di crescita del PIL reale per area geografica, 2009-2011 (%)



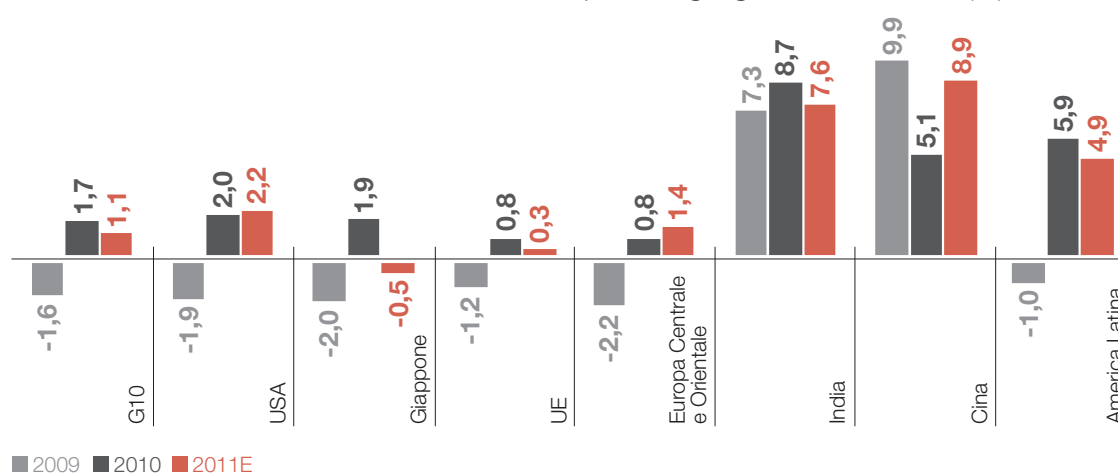
Fonte: Fondo Monetario Internazionale, 2012

In particolare, i consumi nei Paesi avanzati crescono a ritmi modesti. Nel 2011 essi sono cresciuti del 2,2% negli Stati Uniti e dello 0,3% nell'Unione Europea. Mentre in Giappone si è registrata una contrazione dello 0,5%. Contestualmente, nelle Economie emergenti la dinamica dei consumi è rimasta molto positiva, con una crescita pari all'8,9% in Cina e del 7,6% in India. Anche nei Paesi dell'America Latina, l'aggregato consumi continua a registrare una fase espansiva guidata principalmente dalle ottime performance del Brasile.

La fase di recupero della produzione industriale ha segnato una battuta di arresto nel corso del 2011, interrompendo la dinamica espansiva registrata nell'anno precedente. Anche in questo caso, a livello globale hanno pesato le conseguenze del terremoto in Giappone, con ripercussioni più marcate nei comparti dell'automobile e dell'elettronica. Sul finire del 2011 alcuni segnali di ripresa si sono registrati soprattutto nelle Economie avanzate, con la progressiva ricostruzione della supply chain a livello internazionale.

In questi Paesi la produzione industriale nel biennio post crisi ha seguito una dinamica a due velocità. La ripresa, infatti, è stata molto robusta in Germania e negli Stati Uniti, sostenuta da una persistente domanda estera e da una relativa vivacità dei consumi interni. Anche in Giappone l'ultimo trimestre 2011 ha fatto registrare tassi di crescita positivi, pari a circa il 30% annualizzato, grazie alla tempestiva macchina della ricostruzione partita nei giorni successivi al terremoto. Negli altri Paesi dell'Europa continentale, invece, la produzione industriale è rimasta sostanzialmente stagnante. La contrazione dell'attività industriale è da attribuire all'acuirsi della crisi sui debiti sovrani e alle incertezze sulla stabilità del sistema finanziario, con la conseguente perdita di

Grafico 31 – Tasso di crescita reale dei consumi per area geografica, 2009-2011 (%)



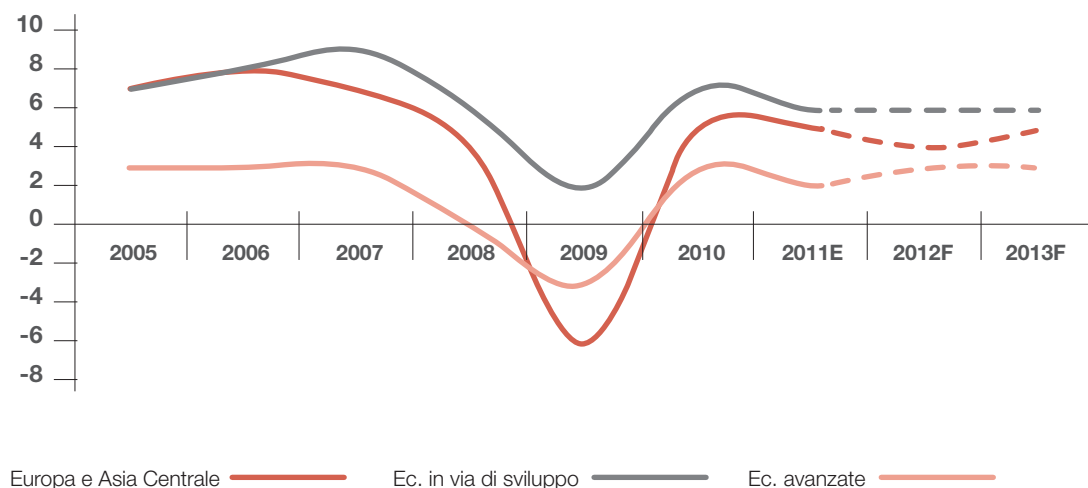
Fonte: Economist Intelligence Unit, 2012

fiducia degli operatori che ha ulteriormente depresso la spesa per consumi e investimenti.

Nelle Economie emergenti, l'accelerazione nell'andamento della produzione industriale si è lentamente stabilizzata nel corso del 2011, dopo gli eccezionali risultati registrati nel 2010. Oltre al già citato terremoto in Giappone, in questo caso hanno pesato altri due fattori: la bassa domanda dei Paesi UE e la congiuntura sfavorevole di alcune principali Economie emergenti. In Cina, le politiche di contenimento della domanda hanno, seppur marginalmente, contribuito a una decelerazione dell'espansione dell'industria. Il saldo positivo della bilancia commerciale ha cominciato a deteriorarsi nel corso dei primi mesi del 2012, così come gli investimenti in nuovi impianti manifatturieri e nelle infrastrutture. Contestualmente, il livello dei prezzi ha cominciato a crescere a ritmi sostenuti a fronte delle sempre maggiori aspettative salariali dell'emergente classe media cinese. Questi sono tutti segnali di un indebolimento della principale economia asiatica con effetti difficilmente prevedibili sull'economia globale.

In America Latina la seconda metà del 2011 è stata caratterizzata da una fase di ciclo non particolarmente favorevole soprattutto per Brasile e Messico; infine i Paesi emergenti dell'Europa Centrale e Orientale hanno risentito negativamente del calo della domanda generato dalla crisi dell'Area Euro.

Grafico 32 – Tasso di crescita della produzione industriale (*), 2009-2013F (%)



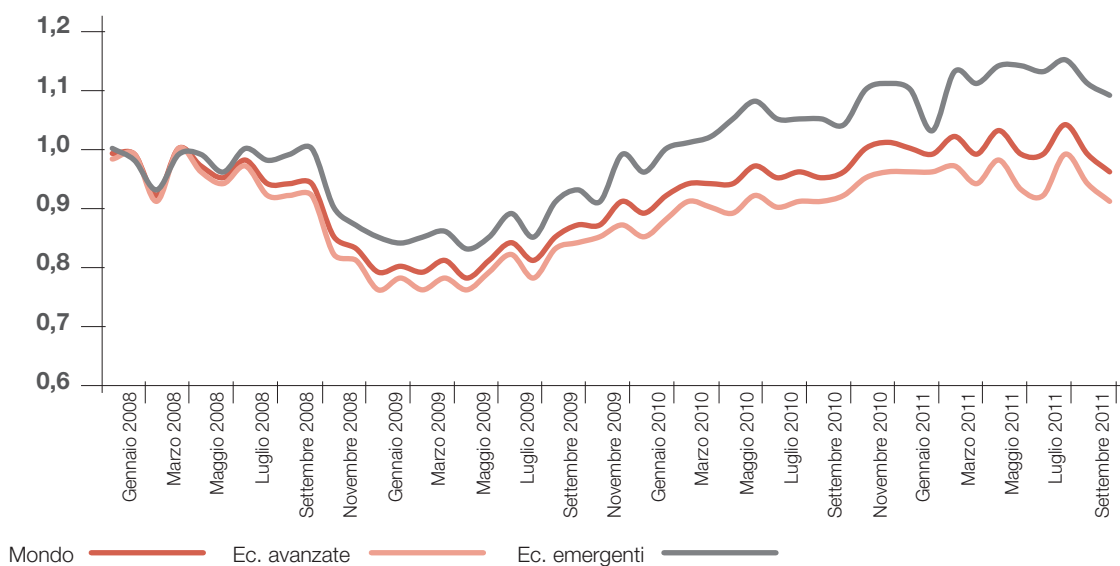
Fonte: World Bank, 2012
 (*) Numero indice su base 1 rispetto al livello di picco dell'export pre-crisi.

Sotto la spinta dei Paesi emergenti, il commercio internazionale ha ripreso vigore nel corso del 2010 dopo la profonda contrazione del 2009. I volumi degli scambi sono cresciuti a ritmi sostenuti anche nella prima metà del 2011, per poi segnare un rallentamento nel resto dell'anno. I flussi commerciali si sono contratti soprattutto nelle regioni dell'Asia Orientale e in particolare in Cina, dove le ramificazioni verticalmente integrate della struttura dell'industria giapponese, fortemente colpita dagli effetti del sisma, hanno creato, negli anni, una fitta rete di sinergie produttive e commerciali.

Il commercio internazionale, che era cresciuto a tassi pari a circa il 22% (tasso trimestrale annualizzato), ne ha risentito negativamente con una crescita effettiva pari a circa il 12% nel resto dell'anno.

Con la decelerazione nella crescita degli scambi, il commercio internazionale sta lentamente tornando ai livelli pre-crisi, dopo gli eccezionali risultati fatti registrare nel 2010. Tale debolezza nella dinamica aggregata, come già accennato, è dovuta principalmente all'ulteriore fase ristagnante del ciclo nei Paesi avanzati. A fine 2011, infatti, mentre nelle Economie emergenti il volume delle esportazioni era circa del 10% superiore rispetto ai livelli pre-crisi, in quelle avanzate le esportazioni risultavano ancora del 9% inferiori rispetto alle condizioni record fatte registrare negli anni antecedenti alla crisi finanziaria.

Grafico 33 – Dinamica delle esportazioni rispetto ai volumi pre-crisi (*), 2008-2011 (%)



(*) Numero indice su base 1 rispetto al livello di picco dell'export pre-crisi.

Nel dettaglio si osserva come il 2011 sia stato caratterizzato da una contrazione a livello globale dei volumi di scambi rispetto ai valori del 2010. Le importazioni nelle Economie avanzate si sono ridotte di circa un punto percentuale, mentre sono cresciute appena del 2% in quelle avanzate. Per quanto riguarda queste ultime ha pesato il calo della domanda internazionale per importazione degli Stati Uniti e dell'Unione Europea (-2% e 2,3%, rispettivamente). Soprattutto per gli Stati Uniti la riduzione è stata marcata se si considera che, nel 2010, il volume delle importazioni americane era cresciuto del 14,9% (nell'Unione Europea dell'8,8%). Nelle Economie emergenti, invece, pur crescendo ancora a tassi positivi, le importazioni hanno risentito notevolmente della forte decelerazione dei volumi in Asia e in America Latina (per l'Asia dal 20% di crescita nel 2010 all'1,3% nel 2011; per l'America Latina dal 24,9% al 3,8% rispettivamente nel 2010 e 2011). Nel primo caso la riduzione è in gran parte legata a quanto accaduto in Giappone, nel secondo caso, invece, l'aggregato sconta una frenata nella crescita del PIL delle principali locomotive del continente, Brasile e Messico, avvenuta proprio nella seconda metà del 2011.

Le esportazioni hanno seguito una dinamica simile. Negli Stati Uniti i volumi sono cresciuti intorno al 3% (in linea con la crescita complessiva del PIL) rispetto al 15% del 2010. Nei Paesi dell'Unione Europea la crescita è stata pari al 2,7%, dato che tuttavia incorpora le ottime performance del principale esportatore

Tabella 4 – Tasso di crescita del volume di importazioni (*), 2008-2011 (%)

	2008	2009	2010	2011
Economie Avanzate	-1,5	-14,8	11,3	-0,9
Economie Emergenti	6,5	-10,3	18,2	2,0
USA	-2,5	-16,7	14,9	-2,0
Giappone	0,9	-13,9	11,7	4,1
UE	-1,0	-13,8	8,8	-2,3
Europa Centrale e Orientale	8,7	-22,3	14,7	6,7
Africa e Medio Oriente	9,2	-7,2	9,3	-1,9
Asia	5,2	-5,6	20,0	1,3
America Latina	6,5	-17,4	24,9	3,8
Mondo	2,0	-12,8	14,5	0,5

Fonte: CDP su dati Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2012

(*) Tassi di crescita annualizzati.

dell'area, la Germania, e i risultati non troppo positivi degli altri partner. In Asia le esportazioni sono calate del 2,2%, a causa della recessione in Giappone che ha conseguentemente sperimentato una contrazione dei volumi del 3% (a fronte della crescita nei volumi pari al 27,2% nel 2010). Hanno tenuto, invece, le esportazioni dell'America Latina, 9,1% a fronte del 12,4% del 2010, e nelle Economie in transizione dell'Europa Centro-Orientale, 9,7% contro l'11,5% fatto registrare nel 2010.

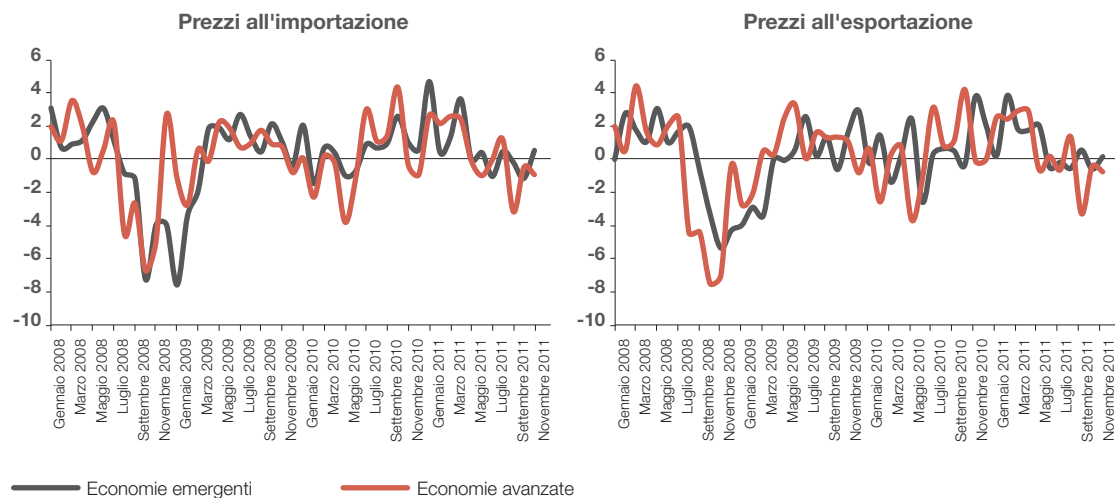
Tabella 5 – Tasso di crescita del volume di esportazioni (*), 2008-2011 (%)

	2008	2009	2010	2011
Economie Avanzate	1,4	-16,1	13,5	1,8
Economie Emergenti	5,1	-8,5	17,3	0,7
USA	8,2	-13,9	15,0	3,1
Giappone	2,0	-25,5	27,2	-3,0
UE	-0,4	-15,1	11,3	2,7
Europa Centrale e Orientale	5,7	-12,5	11,5	9,7
Africa e Medio Oriente	3,6	-9,9	4,1	1,7
Asia	6,1	-7,5	21,3	-2,2
America Latina	-0,7	-7,1	12,4	9,1
Mondo	3,1	-12,5	15,4	1,3

Fonte: CDP su dati Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2012
(* Tassi di crescita annualizzati.

La fase di debolezza del commercio internazionale ha favorito un progressivo abbassamento dei prezzi all'importazione e all'esportazione. Dopo la forte deflazione durante il periodo più intenso della crisi, nel quale anche i volumi di scambi si erano notevolmente contratti, il 2010 era stato, infatti, un anno di relativi rialzi. Nella prima metà dell'anno, i prezzi degli scambi di beni e servizi a livello internazionale sono cresciuti considerevolmente nelle Economie emergenti, che sono state le prime a intraprendere una fase di recupero positiva dell'attività economica. Con il passare dei mesi, il miglioramento registrato anche nelle Economie avanzate ha contribuito a un ulteriore rialzo generalizzato, guidato principalmente dai prezzi delle commodity. A partire dalla fine del primo trimestre 2011, con i mercati che hanno cominciato a scontare le previsioni negative sugli andamenti della domanda internazionale e del ciclo economico, si è verificata una brusca inversione di tendenza. I prezzi di importazioni ed esportazioni si sono ridotti considerevolmente,

Grafico 34 – Andamento dei prezzi delle importazioni e delle esportazioni (*), 2008-2011



Fonte: CDP su dati Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2012
(* Tassi di crescita mensili su numero indice 2000=100 (MoM).

in particolare nelle Economie avanzate. Complessivamente i prezzi dei beni manifatturieri sono rimasti a livelli relativamente bassi (5% nel 2011 e 1% nel 2010), rispetto all'andamento dell'inflazione mondiale.

La crescita della domanda nei Paesi emergenti ha creato forti tensioni sulla dinamica globale dei prezzi, in particolare delle commodity energetiche e alimentari. Le tensioni inflazionistiche, che hanno prodotto effetti negativi sulla debole ripresa delle economie avanzate, non sono state adeguatamente contrastate da politiche economiche restrittive nei Paesi emergenti, che, al contrario, sembrerebbero perseguire politiche relativamente accomodanti sul fronte monetario, generando prospettive al rialzo sull'inflazione mondiale e liquidità in eccesso nei mercati degli asset finanziari. Anche le politiche monetarie espansive nei principali Paesi avanzati contribuiscono ad aumentare il rischio di una forte ripresa nella crescita dei prezzi.

Tabella 6 – Andamento dei prezzi delle commodity a livello internazionale (*), 2008-2013F (%)

	2008	2009	2010	2011	2012F	2013F
Energia	34,2	-46,5	23,2	26,0	-4,9	-1,1
Non-Energetici	18,7	-24,8	20,3	18,8	-10,0	-3,2
Agricoltura	23,6	-13,8	13,2	20,7	-12,2	-5,6
Alimentari	29,1	-17,6	8,6	21,1	-11,1	-6,0
Metalli preziosi	10,3	-10,3	25,2	22,1	-12,3	-3,3
Metalli e minerali	-3,3	-40,5	40,5	13,0	-6,0	1,5

Fonte: CDP su dati Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis e World Bank, 2012
 (*) Tassi di crescita annualizzati.

I prezzi della maggior parte delle commodity hanno registrato nei due anni post crisi forti rialzi, con un picco a metà del 2011. Nella seconda parte dell'anno, si è invece assistito a una fase di rallentamento, seppur non generalizzato, nella dinamica dei principali indici. La situazione macroeconomica a livello internazionale e le deboli prospettive di crescita hanno contribuito alla riduzione dei prezzi delle commodity, soprattutto per quanto riguarda i metalli, i beni dell'agricoltura e le materie prime. Infatti, rispetto al picco di metà 2011, molti indici hanno fatto registrare forti diminuzioni: -25% i metalli, -20% i prodotti agricoli e -10% le commodity energetiche. Il 2011, quindi, è stato un anno fortemente contrastato: nei primi mesi una serie di eventi sfavorevoli anche a livello climatico hanno generato vincoli stringenti sul lato dell'offerta che si sono trasferiti sulla dinamica dei prezzi. Le conseguenti tensioni sociali, soprattutto nel Nord Africa e nel Medio Oriente, oltre che generare inaspettati risvolti politici, hanno amplificato le spinte inflazionistiche. Nei mesi successivi, con il progressivo miglioramento delle condizioni di offerta, il mercato ha riassorbito gli shock negativi, anche a seguito dell'aumento dell'incertezza sulla ripresa della domanda, e il contestuale rallentamento dell'attività economica.

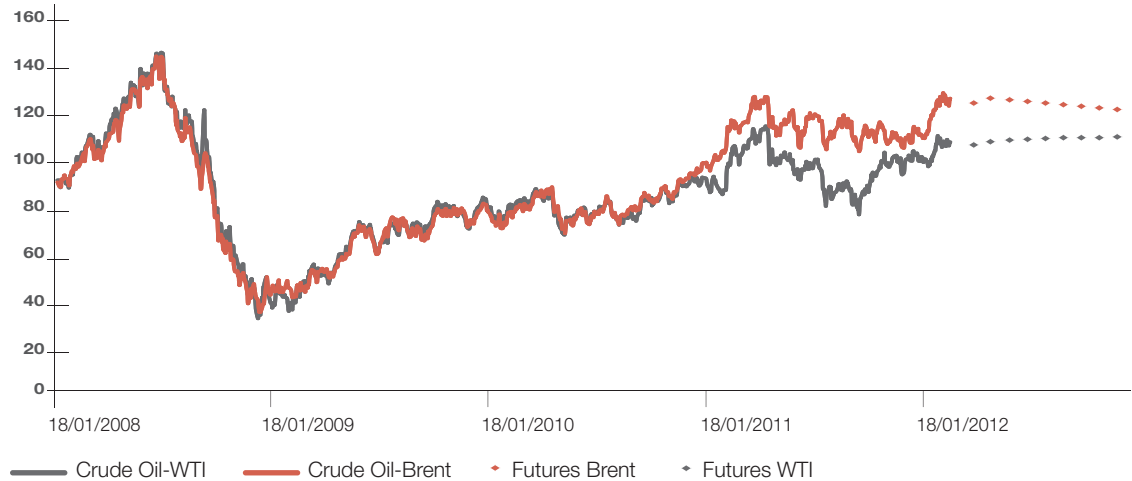
Si prevede un'ulteriore diminuzione degli indici nel corso del 2012 e probabilmente anche per il 2013. Il processo di stabilizzazione nei Paesi del Nord Africa, e in particolare in Libia, potrebbe portare benefici sulle quotazioni dei beni energetici, soprattutto del petrolio.

Non sono da escludere, tuttavia, anche rischi di rialzi. In particolare, la situazione geopolitica nel Medio Oriente, con l'acuirsi della crisi diplomatica con l'Iran, potrebbe generare tensioni sui prezzi del petrolio. Un ulteriore aumento della domanda in Cina, per materie prime industriali, creerebbe una spinta al rialzo nei prezzi dei metalli. Infine l'andamento altalenante nei livelli delle riserve di beni agricoli e alimentari, a fronte di avverse condizioni climatiche, rappresenta ancora un fattore di criticità per l'andamento degli indici delle rispettive commodity.

Il mercato del petrolio sembra comunque essere entrato in una fase di sostanziale stabilità, dopo i rialzi progressivi registrati in tutto il 2010 e, soprattutto, nei primi mesi del 2011, con le quotazioni del WTI e del Brent che hanno ripetutamente superato i 100 \$/bbl. Nella seconda metà del 2011, in seguito al calo complessivo dell'attività economica a livello globale, il prezzo del greggio ha cominciato a ridursi, con una tendenza maggiormente marcata nel terzo trimestre dell'anno. Negli ultimi mesi, tuttavia, le quotazioni del petrolio hanno interrotto la loro dinamica flettente riprendendo a crescere a un ritmo sostenuto, soprattutto per quel che riguarda il prezzo della qualità WTI. Il Grafico 35 mette in relazione i prezzi spot dei principali indici del greggio con i contratti futures sottoscritti sui medesimi indici con scadenze previste nel corso

dell'anno. Seguendo l'andamento delle quotazioni futures, si può ipotizzare che i prezzi spot del petrolio rimarranno a livelli abbastanza elevati nel corso del 2012, con una quotazione media che dovrebbe attestarsi intorno ai 104 \$/bbl per il WTI e 117 \$/bbl per il Brent.

Grafico 35 – Prezzi spot e futures del petrolio (*), 2008-2012 (\$/bbl)



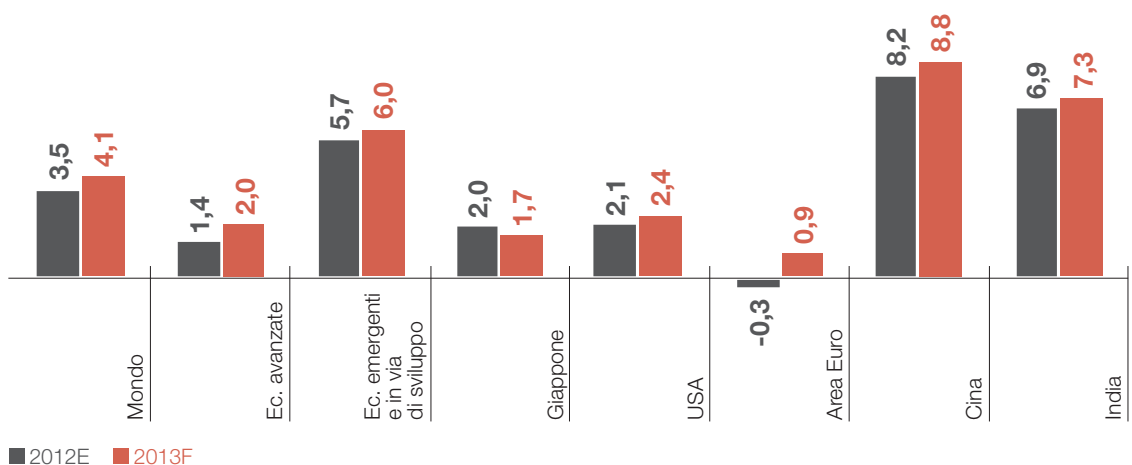
Fonte: CDP su dati Thomson Reuters Datastream, 2012

(*) Per i prezzi a pronti si è calcolato il prezzo medio giornaliero del WTI e del Brent. Per i prezzi futures si sono considerati (NYM-LIGHT e ICE-BRENT, rispettivamente per Brent e WTI) i contratti in scadenza nei 9 mesi successivi alla data di estrazione dei dati (24.04.2012). I prezzi futures sono così considerati come predittori dei prezzi spot per l'anno 2012.

Tutti questi fattori descrivono un quadro nel quale le prospettive future di sviluppo a livello internazionale rimangono fortemente incerte. Pesano, infatti, diverse incognite, sia di natura economica, sia politica. Con la crisi dei debiti sovrani deflagrata in Europa, gli elevati tassi di disoccupazione e la domanda interna in calo, le Economie avanzate si trovano, oggi, in una fase estremamente delicata. Il problema dell'alto indebitamento e le conseguenti politiche restrittive di contenimento dei saldi di finanza pubblica rischiano, infatti, di deprimere una ripresa economica già incerta.

Secondo recenti stime, il PIL mondiale dovrebbe aumentare del 3,5% nel 2012 e del 3,4% nel 2013. Sia le Economie avanzate che quelle emergenti cresceranno a ritmi più contenuti rispetto al triennio precedente.

Grafico 36 – Stima del tasso di crescita del PIL reale per area geografica, 2012E-2013F (%)



Fonte: Fondo Monetario Internazionale, 2012

In particolare, si stima che il tasso di crescita delle prime sarà dell'1,4% nel 2012 e del 1,2% nel 2013. La bassa crescita caratterizzerà tutte le economie più importanti, dagli Stati Uniti al Giappone, ma soprattutto l'Area Euro, per la quale il 2012 sarà con tutta probabilità un anno di recessione. Cina e India, pur continuando a crescere a ritmi sostenuti, subiranno un rallentamento rispetto al triennio passato, così come i Paesi emergenti dell'America Latina.

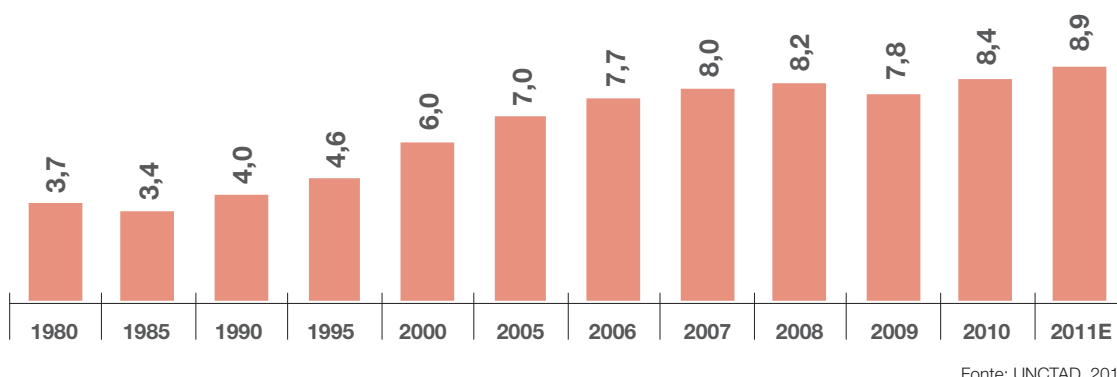
L'andamento incerto della domanda avrà inevitabili conseguenze anche sui volumi del commercio internazionale, sui quali pesano, tuttavia, ulteriori rischi. Un peggioramento della crisi dei debiti sovrani nell'Area Euro, per esempio, potrebbe avere delle ripercussioni molto forti su export e import a livello globale, soprattutto per i Paesi del Nord Africa, dell'Europa Orientale e dell'Asia, fortemente connessi a livello commerciale con l'economia del continente europeo. Inoltre, una crisi che minasse la solidità del sistema bancario e finanziario dell'Europa potrebbe generare effetti contagio anche nei Paesi emergenti, considerando la sempre maggiore integrazione dei sistemi finanziari su scala globale. La perdita di credibilità della moneta unica europea, infine, creerebbe forti instabilità sui mercati dei cambi, dagli esiti poco prevedibili, che penalizzerebbero ulteriormente la ripresa degli scambi commerciali a livello internazionale.

Come sottolineato dalla Banca Mondiale, tali prospettive sfavorevoli e la vulnerabilità di molte Economie emergenti rispetto alla crisi finanziaria nelle Economie avanzate potrebbero favorire scelte politiche maggiormente orientate verso misure difensive e/o protezionistiche, nell'ambito del commercio internazionale. Così come era accaduto durante la crisi del 2008-09, quando le misure di difesa delle industrie e dei campioni nazionali aumentarono decisamente, il nuovo deterioramento delle condizioni economiche potrebbe comportare ulteriori inasprimenti delle politiche protezionistiche. Le prospettive per il commercio internazionale in questa seconda ipotesi, dovrebbero essere quindi riviste al ribasso rispetto all'attuale scenario previsionale di bassa crescita a livello globale.

I.2 Il traffico marittimo mondiale

Le prime stime relative al 2011 indicano un traffico marittimo internazionale pari a oltre 8,8 mld t, con un incremento del 5,6% rispetto all'anno precedente. Si tratta di un dato significativo, che indica una sostanziale ripresa dopo la crisi economica del 2009. Già il 2010, in realtà, ha segnato un recupero, con volumi di merci movimentate pari a 8,4 mld t (+7%), al di sopra dei livelli pre-crisi.

Grafico 37 – Traffico marittimo internazionale, 1980-2011E (mld t caricate)

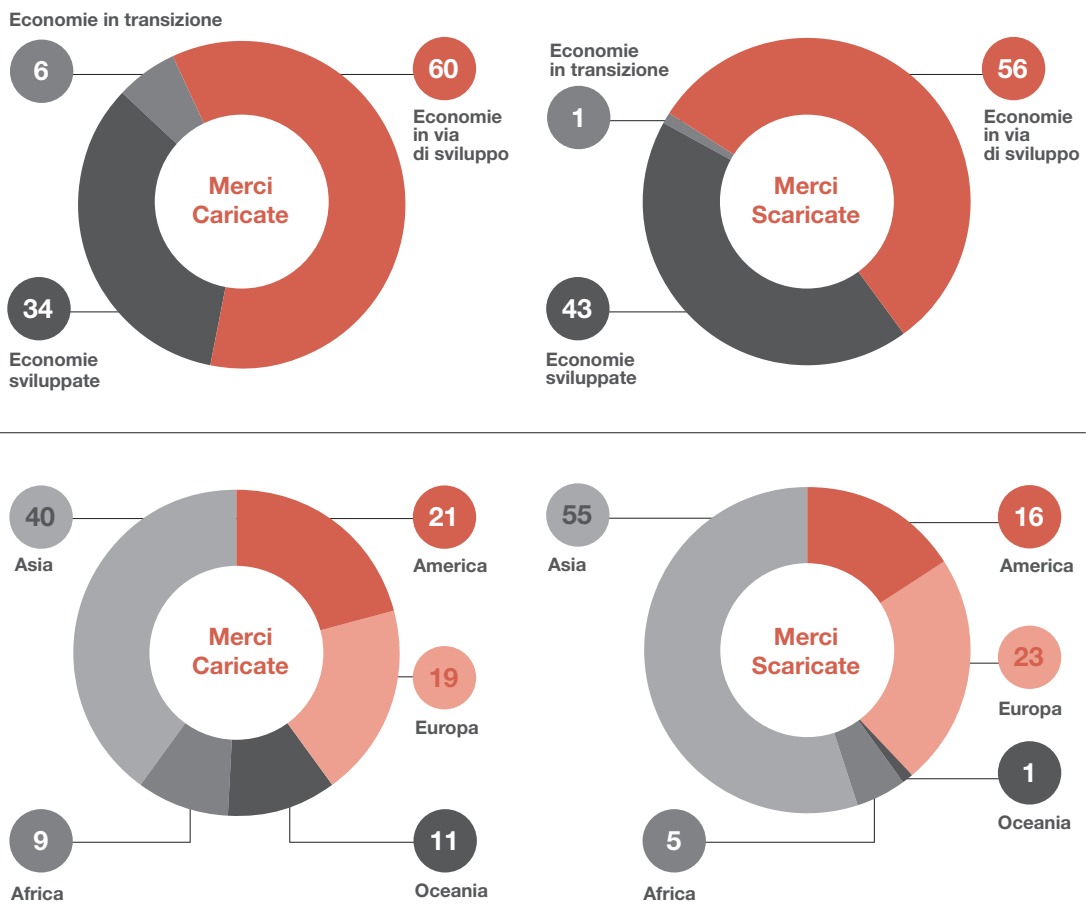


La geografia del trasporto marittimo riflette le dinamiche economiche e politiche internazionali, con le Economie emergenti che movimentano la quota più significativa del traffico globale (pari al 60% delle merci caricate e al 56% di quelle scaricate) rispetto alle Economie avanzate. Tale circostanza è determinata da fattori molteplici: da un lato, infatti, i Paesi in via di sviluppo, caratterizzati da un basso costo del lavoro e da un'ampia disponibilità di materie prime, si sono affermati, negli anni, come i principali esportatori di merci del mondo, anche via mare; dall'altro, gli stessi Paesi sperimentano una domanda crescente di importazioni.

I flussi di importazioni verso i Paesi emergenti hanno subito, negli ultimi decenni, una incessante crescita: nel 1970 le merci scaricate nei porti di tali Paesi erano il 18% del totale, nel 2007 hanno raggiunto quota 50% per attestarsi, nel 2010, al 56%. Questo significativo incremento è riconducibile a diversi ordini di fattori: da un lato, la crescita economica, che ha stimolato la domanda di materie prime da destinare alla produzione industriale, dall'altro, e come conseguenza della crescita economica stessa, l'aumento dei consumi della classe media, con una domanda crescente di prodotti finiti di media-alta gamma.

L'Asia è leader incontrastato del traffico marittimo mondiale, con il 40% dei volumi caricati a bordo e il 55% di quelli scaricati. Ai Paesi del continente americano, invece, è riconducibile circa il 21% delle merci caricate a livello mondiale e il 16% di quelle scaricate. Situazione opposta per l'Europa, che si colloca seconda, dopo l'Asia, con il 23% delle merci scaricate e al terzo posto, dopo i Paesi del continente americano, per quanto riguarda i beni caricati (19%).

Grafico 38 – Traffico marittimo per area geografica, 2010 (% su t)



Fonte: UNCTAD, 2011

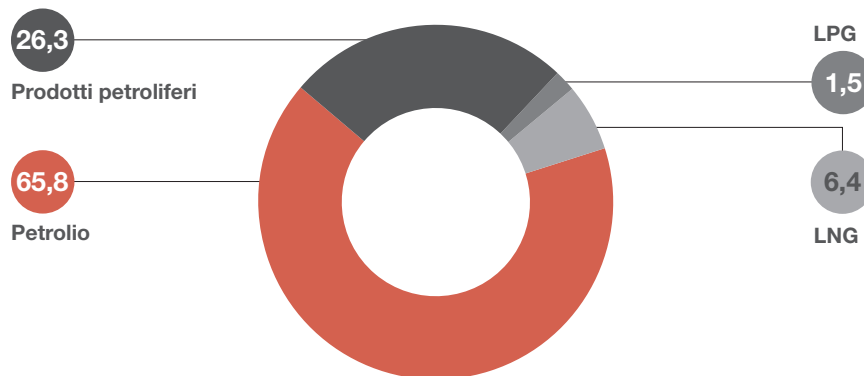
In un quadro complessivo così delineato, si rileva la presenza di segmenti di mercato diversi, il cui andamento appare influenzato da variabili differenti e che reagiscono agli shock esogeni con tempi e modalità differenti. Al fine di comprendere meglio tali dinamiche, si riporta, di seguito, una sintesi dell'evoluzione storica e attesa per le principali tipologie di carico.

I.2.1 Il mercato delle rinfuse liquide

Come evidenziato in precedenza, il mercato delle rinfuse liquide riguarda la movimentazione di carichi differenti fra i quali, principalmente, petrolio e derivati. Tali prodotti costituiscono, infatti, il 92,1% del totale

dei carichi liquidi trasportati via mare. Circa il 6,4% riguarda invece il gas naturale liquefatto (LNG), mentre l'1,5% il gas da petrolio liquefatto (LPG).

Grafico 39 – Traffico mondiale di rinfuse liquide per tipologia di merce, 2010 (%)



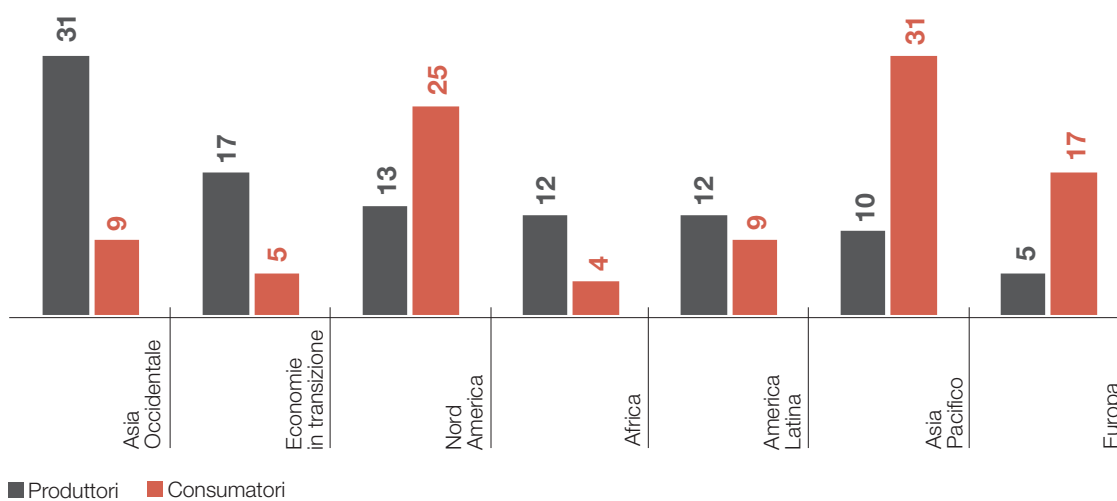
Fonte: UniCredit, 2011

Ai primi posti tra i Paesi produttori di petrolio e derivati si collocano l'Asia Occidentale e le Economie in transizione, seguite da Nord America, Africa, America Latina, Paesi dell'Est Asiatico e, infine, Europa. I principali importatori di greggio e prodotti petroliferi sono invece le regioni dell'Asia-Pacifico, il Nord America e l'Europa, seguite da America Latina, Asia Occidentale, Economie in transizione e Africa. Cina e India esprimono, oggi, la quota principale della domanda di greggio e prodotti raffinati, mentre l'Africa Occidentale e il Brasile sono i principali Paesi esportatori.

Tali classifiche riflettono i nuovi equilibri che si stanno definendo a livello globale, con i Paesi dell'Asia-Pacifico che domandano quantitativi di prodotti energetici sempre maggiori e quelli delle Economie avanzate, fatta eccezione per gli Stati Uniti, che, pur essendo tra i primi consumatori, continuano a perdere peso relativo.

Anche sul fronte dell'offerta, la scoperta di nuovi giacimenti lungo le coste africane e del Sud-Est asiatico, e l'esaurimento di altri in Europa e Asia Occidentale, oltre al clima di incertezza politica che sta interessando molti Paesi mediterranei, contribuiscono in modo rilevante a modificare gli equilibri globali e, conseguentemente, i traffici marittimi.

Grafico 40 – Principali Paesi produttori e consumatori di petrolio e prodotti petroliferi, 2010 (%)



Fonte: UNCTAD, 2011

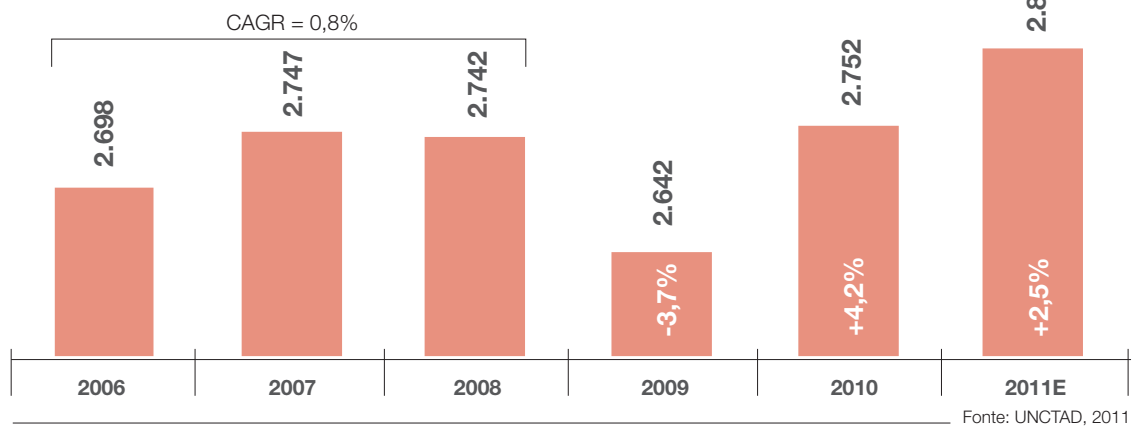
Dopo il calo del 3,7% sperimentato nel 2009, il trasporto marittimo di greggio e derivati – che riguardando, come detto, il 92% del traffico totale può essere efficacemente considerato come proxy di questo aggregato – è cresciuto del 4,2%, tornando ai livelli registrati nella fase pre-crisi. Ancora una volta, il contributo alla ripresa è venuto principalmente dai Paesi in via di sviluppo che, continuando a crescere, anche nel pieno della crisi economica globale, hanno aumentato la propria domanda di prodotti energetici.

Nel 2010, la Cina ha registrato il più alto incremento nel consumo di greggio (+10,4%), importando dall'estero circa il 54% del proprio fabbisogno complessivo.

Diversamente da quanto rilevato nei Paesi in via di sviluppo, in quelli avanzati il consumo di petrolio è rimasto sostanzialmente stabile nel 2010, sia a causa della lentezza della ripresa economica, sia alla luce delle politiche energetiche tese a incentivare il ricorso a fonti a basse emissioni di CO₂.

Le stime per il 2011 evidenziano una domanda di greggio e derivati in crescita, che si riflette anche sulle previsioni del traffico marittimo di questi prodotti, previsto in aumento del 2,5% circa. Pesano sulle prestazioni l'incerta ripresa economica globale e le tensioni politiche che stanno riguardando molti dei principali Paesi produttori, oltre a una serie di fattori di tipo climatico-naturale. È il caso del Giappone, dove il terremoto ha gravemente danneggiato diversi impianti di raffinazione, o dell'Europa e degli Stati Uniti, dove l'inverno mite ha determinato una contrazione nei consumi di combustibili per il riscaldamento.

Grafico 41 – Traffico mondiale di petrolio e derivati, 2006-2011E
(mln t caricate, CAGR '06-'08, var. % YoY)



I.2.2 Il mercato delle rinfuse secche

Il traffico marittimo dei carichi secchi ha conosciuto una lunga fase di espansione, quadruplicando in quarant'anni il volume complessivo delle merci trasportate. Tale incremento è stato guidato dalla sempre crescente domanda di materie prime (soprattutto di carbone e minerali di ferro) da parte delle Economie in via di sviluppo, a causa del massiccio impiego nell'industria siderurgica. Questo trend positivo è stato bruscamente interrotto nel 2009, quando, per la prima volta dopo molti anni, il traffico di carichi secchi ha segnato un decremento (-3,7% YoY). La ripresa dei traffici internazionali, nel 2010, ha tuttavia permesso di recuperare tale flessione: il traffico marittimo delle rinfuse solide ha registrato un +7,3% nel 2010 e si stima, per il 2011, una variazione pari al +6,3%.

Minerali di ferro e carbone rappresentano complessivamente il 60% del totale dei carichi trasportati, mentre le granaglie, con una quota del 10%, sono la terza tipologia di carico secco per importanza.

Stimolato dalla ripresa economica e dal largo impiego nell'industria dell'acciaio, il carbone è stato il prodotto energetico la cui domanda globale è cresciuta di più nel 2010 (+7,6%). I principali importatori di tale commodity restano il Giappone e l'Europa, seguiti da Cina, India, Sud Corea, Taiwan e Stati Uniti. Il mercato asiatico, complice il rallentamento della domanda in Europa e USA, continua a impiegare, sul totale dei prodotti energetici utilizzati, quote sempre maggiori di carbon fossile influenzando così le rotte del trasporto

Grafico 42 – Traffico mondiale di rinfuse secche, 2006-2011E (mln t caricate, CAGR '06-'08, var. % YoY)

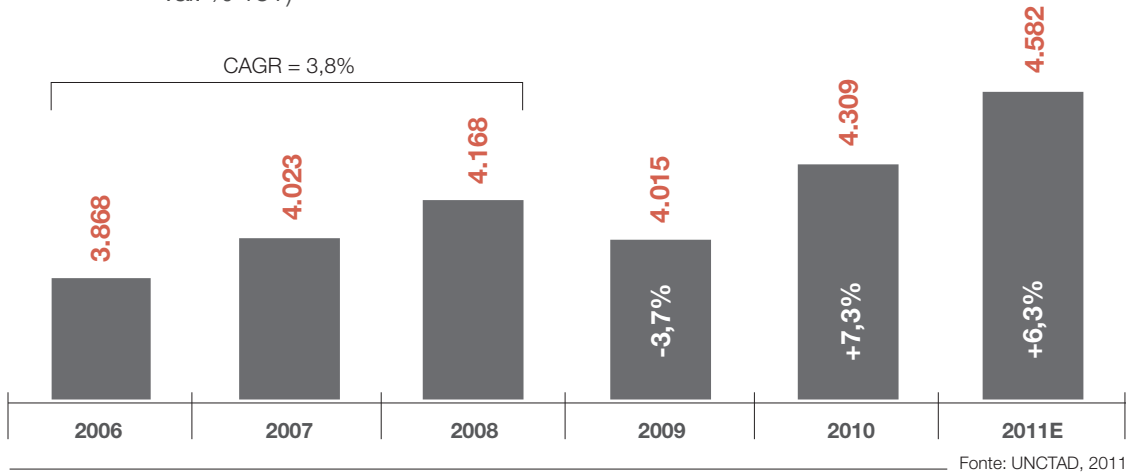
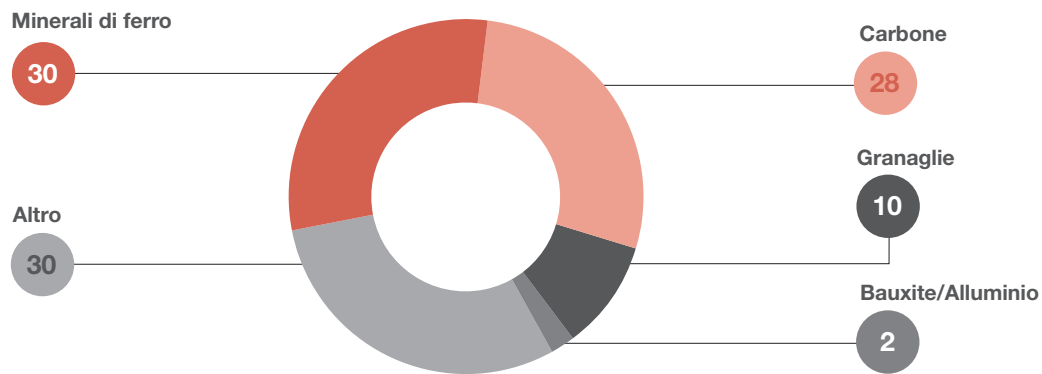


Grafico 43 – Traffico mondiale di rinfuse secche per tipologia di merce, 2010 (%)



marittimo di questo combustibile, sempre più spesso dirette verso il continente asiatico. Le prime stime per il 2011 e le previsioni per il 2012 segnalano una domanda mondiale di carbone in crescita, anche se a un tasso inferiore rispetto al 2010. A incidere sulle attese, il rallentamento dell'industria dell'acciaio registrato a partire dal secondo semestre 2010 e l'impegno di molti Paesi a ridurre il consumo di fonti di energia ad alta emissione di CO₂.

Anche il traffico mondiale dei minerali di ferro è cresciuto in modo significativo negli ultimi anni, principalmente a causa dell'aumento della domanda cinese, per l'impiego nell'industria siderurgica. Gli sviluppi futuri del mercato sono legati all'evolversi della congiuntura economica, sia nei Paesi avanzati, sia in quelli in via di sviluppo e, soprattutto, al fatto che le importazioni di minerali di ferro da parte della Cina potrebbero ridursi a causa delle politiche monetarie governative restrittive, volte a favorire una maggiore stabilità del quadro macroeconomico.

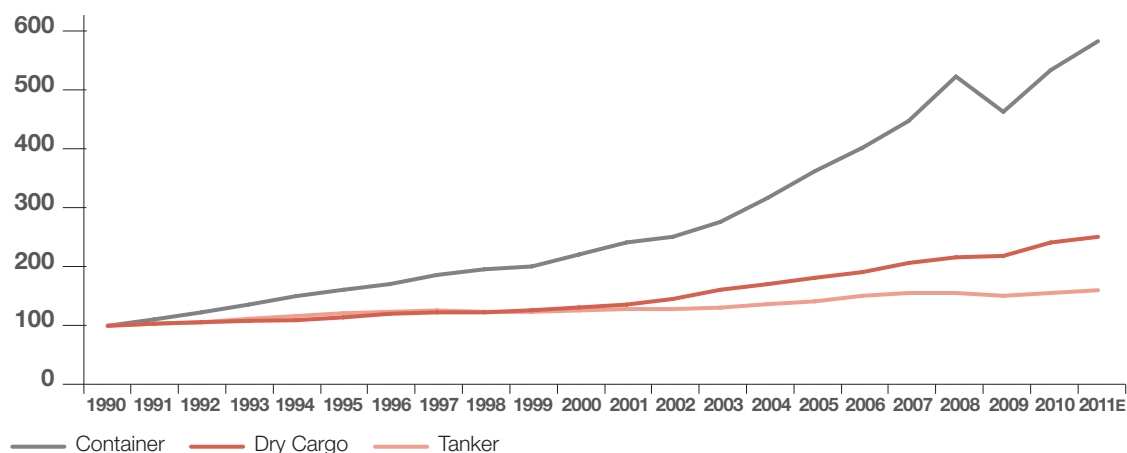
Per quanto riguarda le granaglie, le condizioni climatiche avverse che hanno colpito Russia, Ucraina e America del Nord nel 2010 hanno avuto una ricaduta sulla produzione a livello globale. Il surplus della domanda così generato è stato intercettato principalmente da Stati Uniti e Argentina, con un impatto molto positivo sui traffici marittimi di tali prodotti.

Il traffico di bauxite/alluminio ha subito una crescita straordinaria nel 2010, pari al 22,7%. Ciò grazie alla ripresa delle Economie avanzate, in particolare di Europa, Nord America e Giappone che ne sono i principali importatori, e alla continua crescita di quelle in via di sviluppo. Tra i principali esportatori l'Africa, l'America e l'Australia.

I.2.3 Il mercato dei container

Lo sviluppo delle Economie emergenti e i processi di delocalizzazione produttiva avviati negli ultimi vent'anni sono alla base della crescita straordinaria del mercato del trasporto di merci containerizzate, che ha conosciuto una dinamica espansiva di gran lunga superiore a quella delle rinfuse.

Grafico 44 – Traffico marittimo mondiale per tipologia, 1990-2011E (1990=100) - (*)



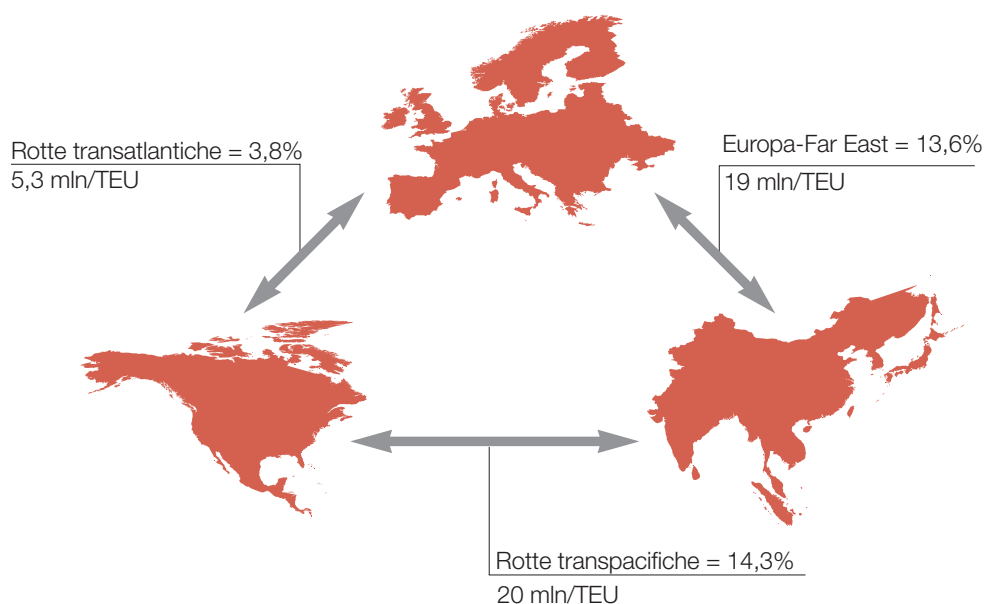
Fonte: UNCTAD, 2011

(*) Il traffico dry cargo include solo le principali rinfuse secche.

Le principali rotte percorse dalle grandi navi portacontainer, le cosiddette deep sea, sono:

- le tratte transpacifiche che collegano Estremo Oriente-Nord America, lungo le quali, nel 2010, sono state trasportate merci containerizzate per più di 20 mln TEU;
- le rotte che collegano Europa e Asia, con 19 mln TEU;
- le rotte transatlantiche fra Europa e Nord America, con 5,3 mln TEU.

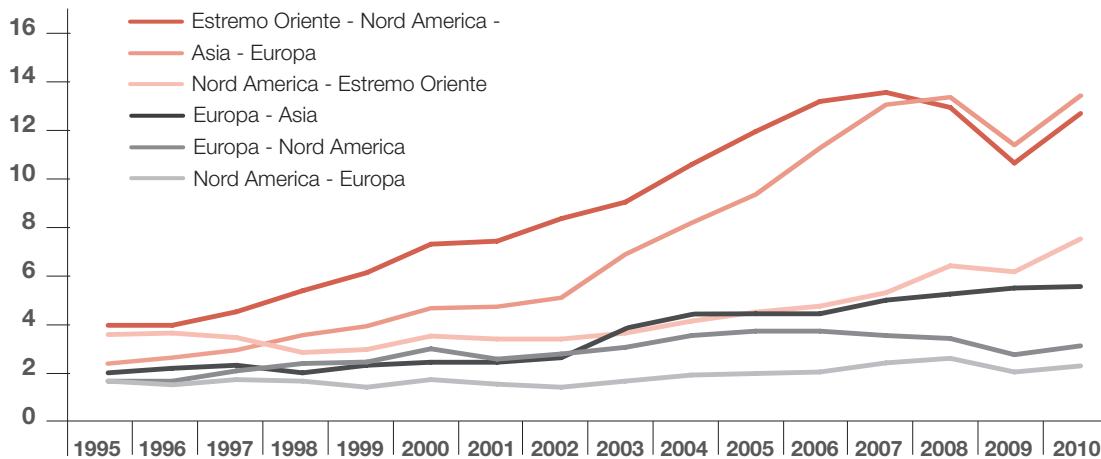
Figura 15 – Traffico container sulle principali rotte transoceaniche, 2010



Fonte: CDP su dati UNCTAD, 2011

La forte crescita delle esportazioni dei Paesi asiatici degli ultimi anni ha determinato un aumento significativo dei traffici lungo le rotte Asia-Europa ed Estremo Oriente-Nord America. Contestualmente, la crescente domanda di materie prime e semilavorati espressa da questi stessi Paesi ha, anche, portato a un aumento del traffico proveniente da Nord America ed Europa e diretto a Oriente. In linea con il rallentamento delle Economie avanzate, il traffico lungo le rotte transatlantiche è rimasto piuttosto stabile nel tempo.

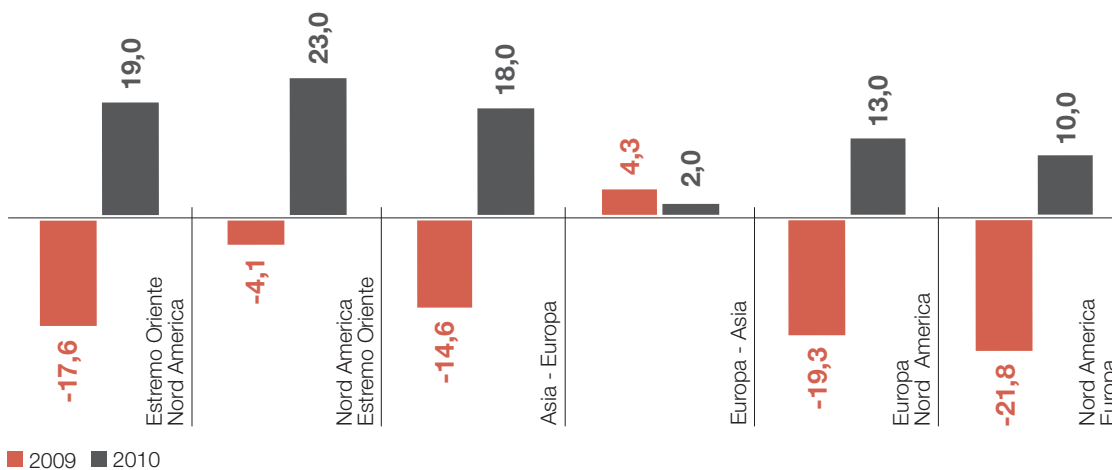
Grafico 45 – Traffico mondiale sulle principali rotte deep sea, 1995-2010 (mln TEU)



Fonte: UNCTAD, 2011

L'impatto della crisi sulla dinamica del traffico container è stato, in generale, molto significativo. Tuttavia, considerando i volumi movimentati lungo le principali rotte deep-sea si rilevano andamenti differenti con la rotta Nord America-Europa, che sperimenta la contrazione più significativa (-21,8% nel 2009), seguita dalla rotta inversa (-19,3%). Per quanto riguarda, invece, i traffici fra Europa e Asia, si registrano dinamiche di segno differente con la rotta Eastbound in crescita (+4,3%) e la Westbound in forte contrazione (-14,6%). La ripresa del commercio internazionale del 2010 ha consentito di recuperare pienamente i livelli pre-crisi su tutte le rotte; tuttavia, la possibilità di continuare lungo il sentiero della crescita dei traffici marittimi dipenderà dalla capacità delle economie di tutto il mondo di svilupparsi in modo stabile.

Grafico 46 – Traffico mondiale per area geografica, 2009-2010 (var. % YoY)



Fonte: UNCTAD, 2011

Brevi cenni sull'andamento del mercato mondiale dello shipping

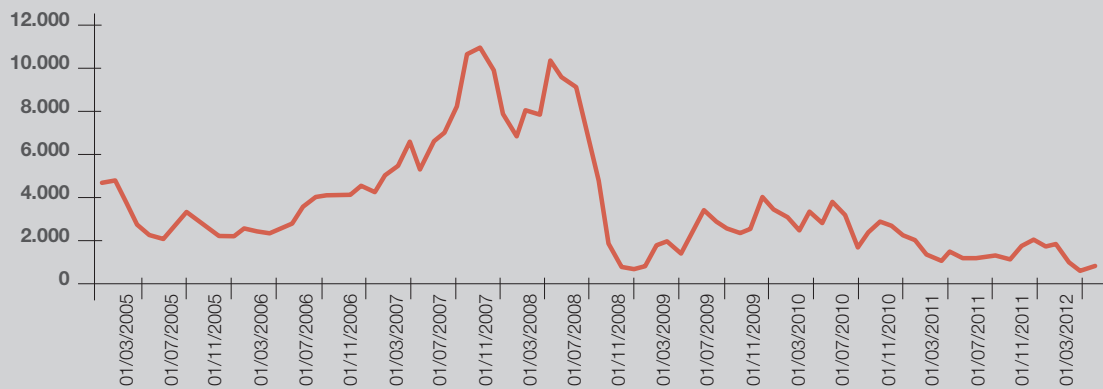
L'analisi dell'andamento dei volumi di merci movimentate offre un'indicazione circa la consistenza e le dinamiche della domanda di trasporto. L'andamento del mercato dello shipping, tuttavia, è connesso anche alle dinamiche sperimentate dal mercato "sottostante", ovvero dal sistema armatoriale che, determinando la capacità di stiva disponibile sul mercato, rappresenta il lato dell'offerta e individua l'andamento del corso dei noli marittimi.

A inizio 2011, la flotta mondiale esprime una capacità di stiva pari a 1,3 mld di dwt, sperimentando un aumento del 10% circa rispetto all'anno precedente. La crescita dell'offerta di trasporto marittimo è il risultato di un processo iniziato a metà degli anni 2000 quando gli armatori, in coincidenza di una fase espansiva del mercato, hanno ordinato nuovo naviglio ai cantieri per fronteggiare un significativo aumento atteso dei volumi. Considerando che, per la natura stessa dell'industria cantieristica, l'adeguamento della flotta alle variazioni della domanda richiede un tempo medio compreso fra 1 e 3 anni, si assiste a una sovrapposizione fra la disponibilità di nuovo naviglio e l'irrompere della crisi, che ha determinato un significativo eccesso di offerta.

Sebbene, infatti, alcuni armatori siano riusciti a cancellare o differire i propri ordini, dal 2008 in poi, l'oversupply diventa l'elemento distintivo del mercato internazionale dello shipping, con pesanti ripercussioni sull'andamento del corso dei noli che, nonostante la ripresa dei volumi trasportati, restano in generale molto bassi, gravando per questa via sulla redditività dell'attività armatoriale.

Considerando uno dei principali indicatori del settore, il Baltic Dry Index (BDI), appare evidente come la crisi abbia segnato una forte discontinuità: rispetto al picco della fine del 2007, quando il valore dell'indice era superiore a 11.000, e dopo un rimbalzo a maggio 2008 (BDI 10.345), a marzo 2012 si registra un valore pari a 844 con una contrazione del 46% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente e del 20% rispetto all'inizio del 2012.

Baltic Dry Index, 2005-2012



Fonte: Datastream, 2012

In un contesto di mercato tanto avverso, gli operatori hanno attuato strategie differenti, dal c.d. slow streaming, ovvero la riduzione delle velocità delle navi finalizzata al contenimento dei costi carburante, alla ridefinizione delle rotte con una razionalizzazione del numero di porti scalati.

Un altro elemento che contraddistingue l'industria armatoriale in anni recenti è quello del c.d. "gigantismo navale". A partire dai primi anni 2000, in coincidenza di una fase espansiva del mercato, si assiste a un aumento progressivo della domanda di naviglio di grande stazza in grado di garantire migliori economie di scala sulle rotte deep sea. Questo fenomeno ha inciso sia sulla struttura della flotta mondiale, sempre più concentrata su grandi navi, sia sull'industria portuale e terminalistica internazio-

nale. Per consentire l'attracco delle grandi navi, infatti, è necessario adeguare gli scali portuali realizzando interventi sui fondali e sulle banchine.

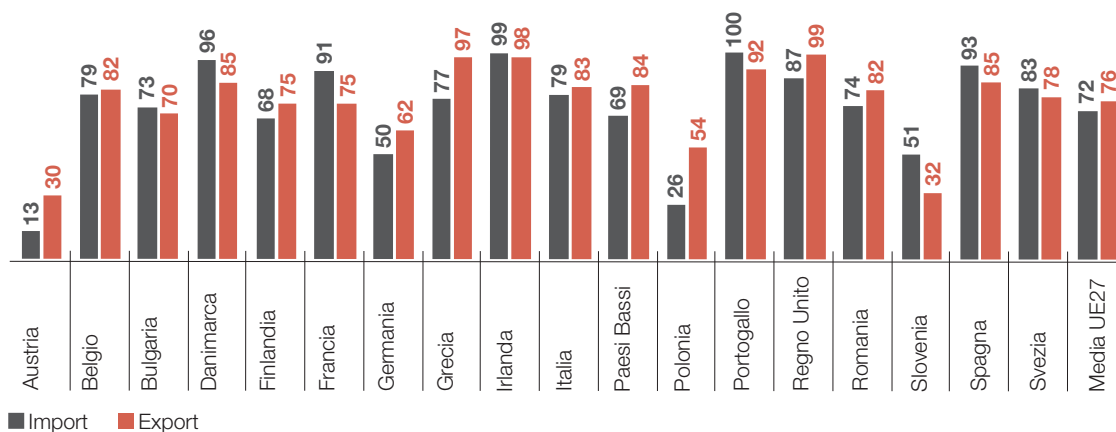
Complessivamente, dunque, ai fini della presente trattazione, la struttura e le dinamiche dell'industria armatoriale appaiono significative in quanto, in coincidenza di una fase critica per le shipping company, la scelta dei porti da "scalare" diventa dirimente per gli operatori che prediligono scali adeguatamente infrastrutturati, con servizi efficienti a prezzi competitivi e ben posizionati lungo le grandi rotte internazionali.

I.3 Il commercio marittimo in Europa

Il trasporto marittimo rappresenta, in Europa, la modalità prevalente per il traffico internazionale di merci, movimentando in media il 72% delle importazioni e il 76% delle esportazioni.

L'impiego della modalità marittima per il commercio internazionale non soltanto appare di gran lunga prevalente, con la sola eccezione dei Paesi privi di accesso diretto al mare, ma segna una dinamica crescente: nel 2003 la quota di import-export affidata al vettore marittimo in Europa era pari in media al 68%, rispetto al 73% circa del 2010.

Grafico 47 – Incidenza della modalità marittima sul commercio estero dei principali Paesi UE, 2010 (% su t)



Fonte: CENSIS, 2011

L'importanza del vettore marittimo sul totale delle merci movimentate è riconducibile, da un lato, alle dinamiche geo-economiche internazionali che hanno portato a un progressivo allontanamento dei centri di produzione da quelli di consumo, rafforzando così il ricorso alla via marittima, dall'altro, al progressivo affermarsi di una concezione del trasporto che, da mera movimentazione di carichi, assume il ruolo di anello centrale di una più ampia catena logistica integrata.

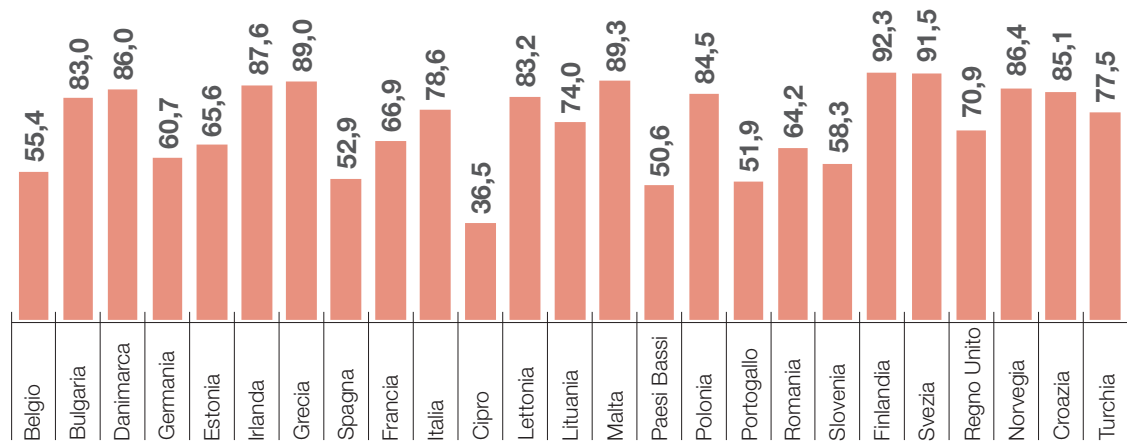
In quest'ottica si colloca, peraltro, anche la crescita dello short sea shipping nella composizione di flussi di traffico mercantile marittimo in Europa.

L'incidenza della navigazione di corto raggio sul traffico marittimo europeo appare significativa e pari a circa il 73% del totale. In Italia essa è pari al 79%, in ragione sia del posizionamento del Paese al centro del Mediterraneo, sia della peculiare conformazione geografica; fattori questi che incentivano il ricorso alla modalità marittima anche per il corto raggio.

Quasi il 30% del trasporto merci in navigazione di corto raggio in Europa si svolge nei mari del Mediterraneo. Di questo, l'Italia, al primo posto e in netto vantaggio rispetto agli altri Paesi mediterranei, totalizza il 41,6%.

Per il Mare del Nord e per l'Oceano Atlantico, dove viene movimentato rispettivamente il 26,4% e il 13,7% del traffico short sea europeo, il principale Paese di riferimento è il Regno Unito che da solo muove il 32,9% di merci, nel primo, e il 40,9% nel secondo.

Grafico 48 – Incidenza dello short sea shipping sul totale delle merci movimentate via mare in alcuni Paesi europei e mediterranei, 2010 (% su t)



Fonte: CENSIS, 2011

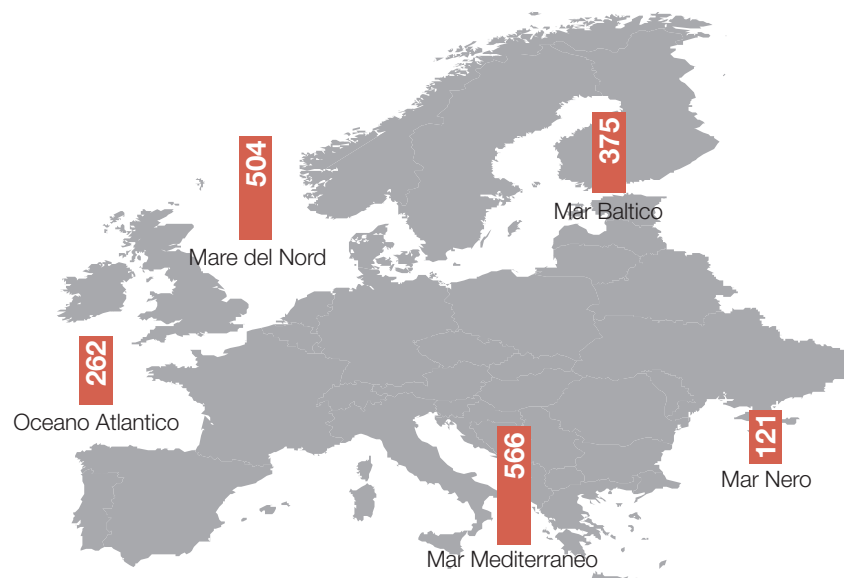
Anche lo scambio di corto raggio nel Mar Nero, pari al 6,4% del totale, si caratterizza per la forte presenza di due Paesi, Italia e Turchia, che movimentano rispettivamente il 34% e 32% delle merci.

Meno concentrata, invece, la distribuzione dei traffici di corto raggio nel Mar Baltico, che rappresentano il 19,6% del totale europeo, dove Svezia e Germania, al primo posto, raggiungono ognuna il 21%.

Da segnalare, infine, il ruolo dei Paesi Bassi che, pur non essendo leader in alcuna delle tratte short sea analizzate, assume un ruolo di primo piano in molte di esse.

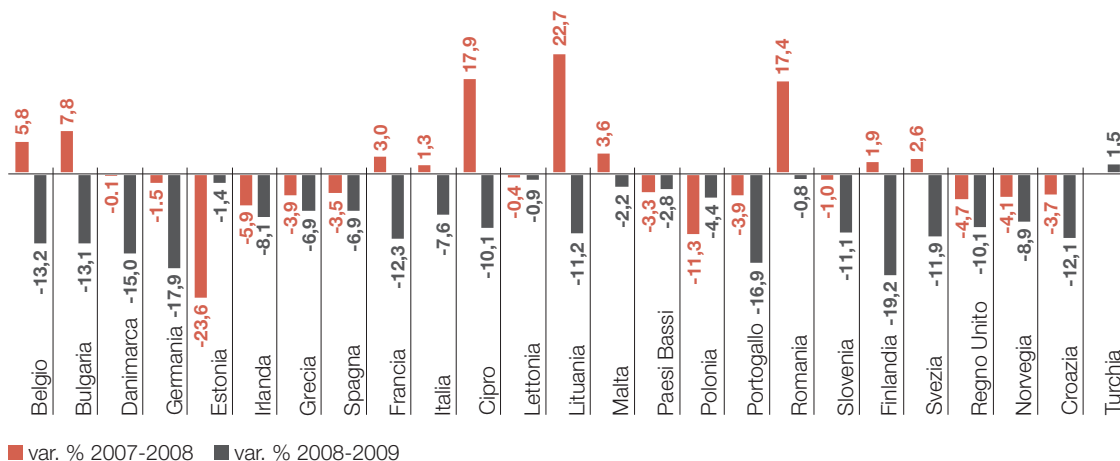
Dopo un periodo di crescita, moderata ma positiva, il traffico short sea in Europa, per effetto della forte contrazione del commercio internazionale, ha segnato una battuta d'arresto. Il rallentamento ha colpito tutti i Paesi dell'Area Europea, in molti casi già dal 2008. Unica eccezione la Turchia per il fatto che molti dei suoi porti, come già visto, stanno vivendo una fase di forte espansione, a dispetto della crisi.

Figura 16 – Short sea shipping in Europa, 2009 (mln t)



Fonte: CDP su dati Eurostat, 2011

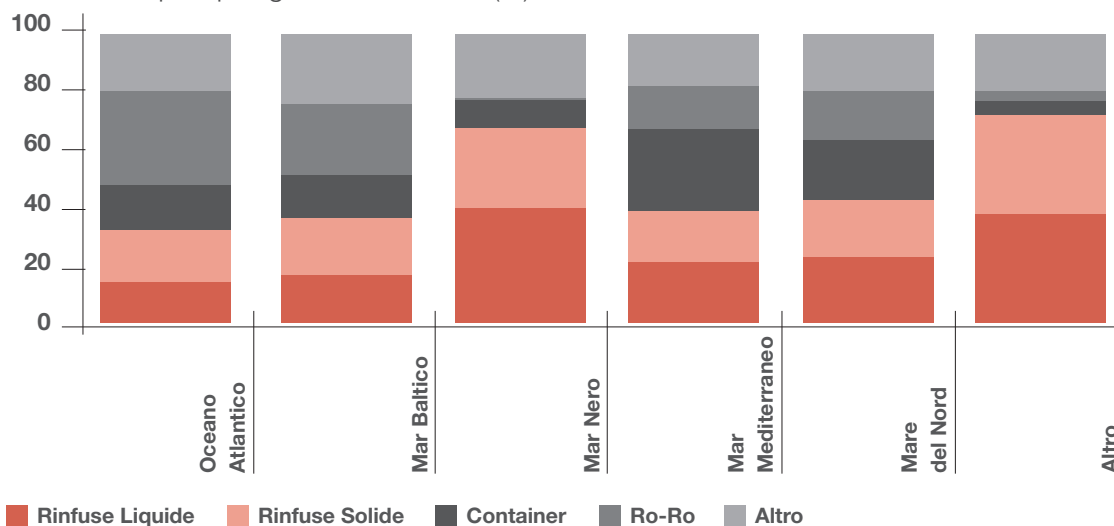
Grafico 49 – Andamento del traffico short sea shipping nella UE27 (*)



Fonte: Eurostat, 2011

(*) Estesa a Norvegia, Croazia e Turchia.

Grafico 50 – Composizione dei traffici short sea shipping nei Paesi UE27, per tipologia di carico, 2009 (%)



Fonte: Eurostat, 2011

Nell'ambito del traffico di corto raggio, una delle modalità più significative è rappresentata dal Ro-Ro. In Europa, tale tipologia di movimentazione è diffusa soprattutto nel Mare del Nord, nell'Atlantico e nel Baltico in ragione sia della struttura geografica, caratterizzata da grandi aree peninsulari e insulari (penisola scandinava, penisola danese e Inghilterra *in primis*), sia degli intensi flussi commerciali che caratterizzano tali zone.

Per quanto riguarda le diverse tipologie di carico movimentate in Europa, si rileva come il traffico unitizzato sia prevalente nel Mediterraneo e, ad esempio, residuale nel Mar Nero dove, invece, si segnala un'incidenza significativa della movimentazione di rinfuse liquide.

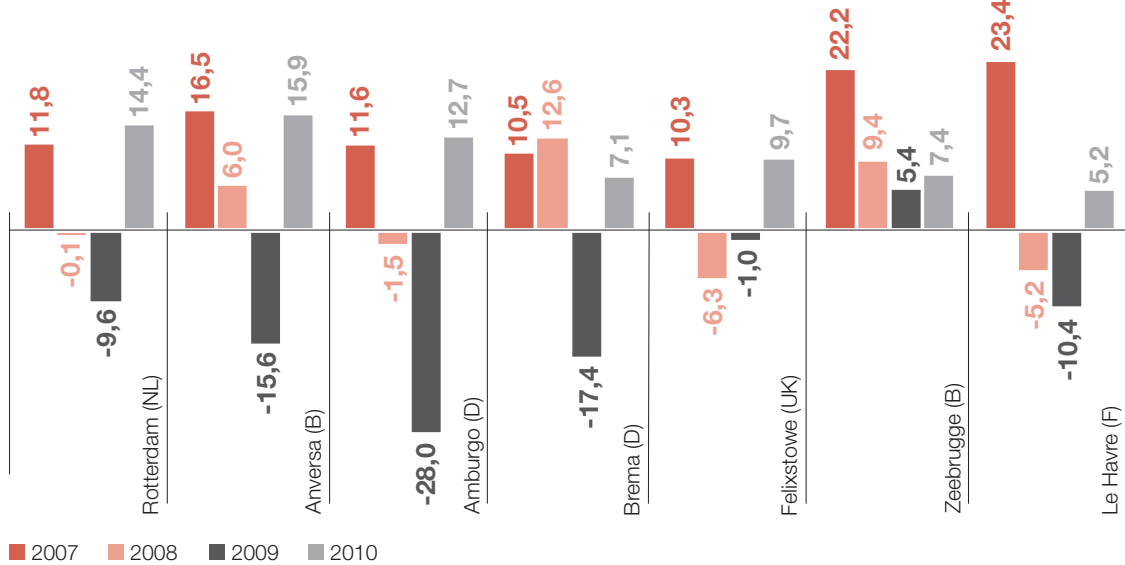
I.3.1 Il traffico container in Europa

Nel 2010 il volume di merci containerizzate movimentate nei principali porti europei è stato pari a 73,5 mln TEU, con un incremento del 5% rispetto all'anno precedente.

Analizzando in maggior dettaglio le dinamiche sperimentate dalle differenti aree geografiche, è possibile evidenziare come i porti Nord-europei, dopo la flessione del 16% registrata nel 2009, abbiano nuovamente

incrementato gli scambi. Il porto di Rotterdam, pur avendo perso alcune posizioni nella classifica mondiale (oggi è al decimo posto), resta il primo in Europa, con 11 milioni di TEU movimentati (+14%). Bene anche il porto di Anversa che, con quasi 8,5 mln TEU (+16%), è il secondo scalo merci dell'UE e il quattordicesimo del mondo. Il porto di Amburgo, terzo in Europa e primo in Germania, è quello che ha maggiormente avvertito gli effetti della crisi, avendo segnato una contrazione del traffico di merci containerizzate del 28% nel 2009; la successiva ripresa degli scambi commerciali tedeschi ha contribuito all'aumento dei volumi movimentati che si sono attestati intorno agli 8 mln TEU (+13%). Tale livello resta, tuttavia, ancora molto al di sotto di quello pre-crisi. Da segnalare, infine, le ottime performance del porto di Zeebrugge, cresciuto tra il 2006 e il 2010 a un tasso medio annuo dell'11% e unico, tra i primi dieci porti Nord-europei, a chiudere in positivo anche nel 2009 (+5,36%).

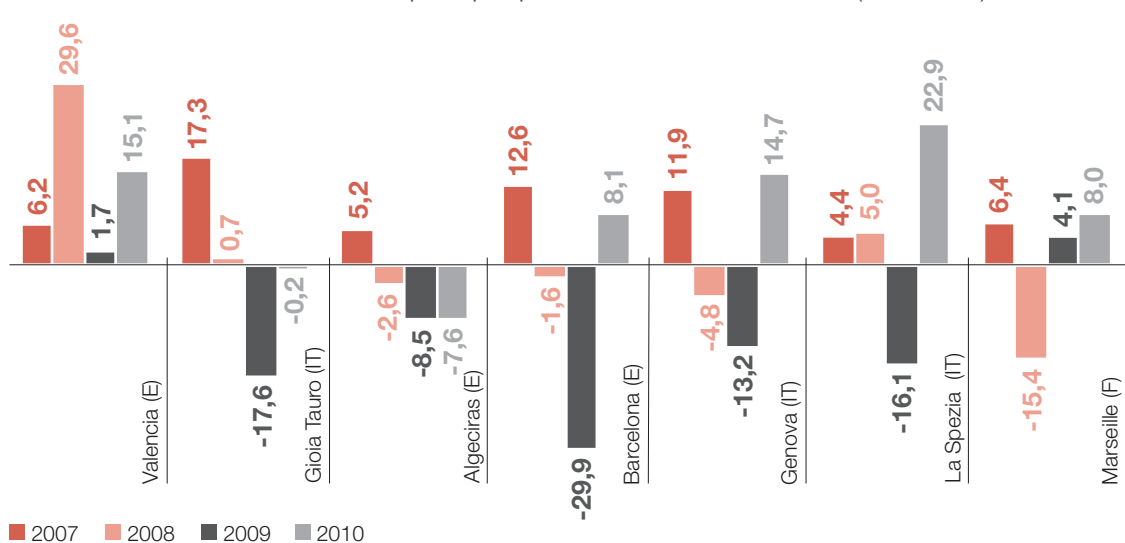
Grafico 51 – Traffico container nei principali porti Nord-europei, 2007-2010 (var.% YoY)



Fonte: Autorità Portuale di Amburgo, 2012

Per quanto riguarda il Mediterraneo Occidentale, lo scalo principale resta Valencia i cui traffici container sono passati da 2,6 mln TEU nel 2006 a 4,2 mln TEU nel 2010 (+15% rispetto al 2009). Ancora in calo Gioia Tauro e Algeiras che, in quanto porti transhipment, hanno risentito del generale rallentamento del

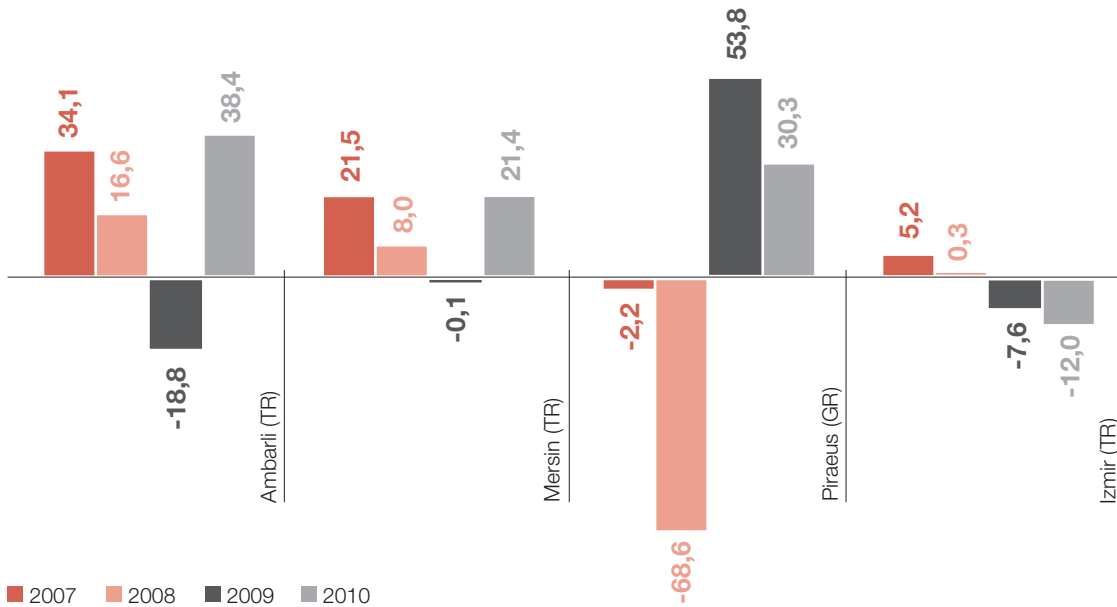
Grafico 52 – Traffico container nei principali porti West Med, 2007-2010 (var.% YoY)



Fonte: Autorità portuale di Amburgo, 2011

settore e della concorrenza esercitata dagli scali del Nord-Africa. Quanto ai porti gateway, si segnala la netta ripresa degli scambi di Genova e La Spezia che, nel 2010, hanno segnato rispettivamente +15% e +23%. Più lento, invece, il recupero di Barcellona e di Marsiglia: la prima, pur avendo registrato un incremento dell'8%, stenta a riprendersi dal crollo dei traffici subito nel 2009 (-30%), la seconda è stata invece penalizzata da aspre proteste sindacali che hanno interessato le aree portuali nel corso del 2010.

Grafico 53 – Traffico container nei principali porti East Med, 2007-2010 (var. % YoY)



Tra i principali porti dell'Est del Mediterraneo, ottimo il recupero dei porti turchi di Ambarli e Mersin e dello scalo greco del Pireo. Quest'ultimo resta, tuttavia, ancora lontano dai livelli pre-crisi, avendo subito nel 2008 un crollo pari a quasi il 70%. Tra le cause della contrazione dei traffici, accanto alla congiuntura internazionale, si segnalano le difficoltà connesse all'ingresso sul mercato degli operatori cinesi. La gestione dello scalo ateniese, infatti, è stata affidata con una concessione di durata trentacinquennale alla società Cosco, operazione questa osteggiata strenuamente dalle imprese portuali greche con forti ripercussioni sull'attività dello scalo.



Il sistema portuale italiano nell'ambito del progetto TEN-T

La consapevolezza del ruolo strategico del settore portuale per un trasporto europeo multimodale ed efficiente, la necessità di competere a livello internazionale e la forte crescita dei volumi movimentati che si attende nei prossimi anni¹³ hanno indotto le istituzioni europee ad adottare una politica comune dei porti che sfrutti i vantaggi geo-politici di questi ultimi, evitando che l'eccessiva frammentazione e differenziazione nazionale indebolisca la competitività europea e la coesione territoriale.

In particolare, la Commissione europea ha inaugurato, a partire dal 2007, una politica integrata per lo sviluppo di un sistema portuale europeo efficiente e capace di far fronte alle sfide future¹⁴, indicando alcune priorità:

- la creazione di uno "spazio europeo di trasporto marittimo senza barriere", eliminando gli ostacoli amministrativi superflui, la ripetizione dei controlli transfrontalieri, l'eterogeneità dei documenti e tutti gli altri fattori che possano impedire il potenziale sviluppo della navigazione a corto raggio;
- la prestazione dei servizi portuali in modo conforme ai principi della concorrenza leale, della trasparenza finanziaria, della non-discriminazione e dell'efficienza dei costi;
- la garanzia delle condizioni ottimali per attirare investimenti nel settore portuale, privilegiando l'ammodernamento e l'espansione dei porti e le infrastrutture di collegamento con l'interno nelle aree più colpite da problemi di congestione;
- la velocità delle procedure soprattutto con riferimento alle valutazioni ambientali delle espansioni dei porti;
- la massimizzazione dei programmi di finanziamento dell'UE, come i progetti sulle reti trans-europee di trasporto o gli strumenti della politica regionale.

Nell'ambito della politica europea dei trasporti, esiste da tempo una strategia volta allo sviluppo di una

(13) Secondo stime della Commissione europea, entro il 2018, i trasporti marittimi dovrebbero passare dai 3,8 mld t del 2006 a circa 5,3 mld t nel 2018 nell'UE 27. La Commissione prevede, inoltre, un aumento del traffico passeggeri, dei traghetti e delle navi da crociera.

(14) Si vedano le Comunicazioni della Commissione europea COM(2007)616 del 18 ottobre 2007 e COM(2009) 8 del 21 gennaio 2009.

rete di trasporto trans-europea (*Trans-European Transport Network*, TEN-T), basata sull'integrazione delle infrastrutture e dei modi di trasporto (strade, ferrovie, aeroporti, porti, interporti ecc.) e sull'individuazione di progetti strategici da realizzare in via prioritaria¹⁵.

L'importanza di una rete trans-europea trova riscontro nel recente Libro Bianco¹⁶ in cui si prevede l'implementazione di una rete europea della mobilità (la c.d. "rete essenziale") articolata in corridoi in grado di sostenere, in modo efficiente e nel rispetto dell'ambiente, volumi elevati e consolidati di traffico merci e passeggeri e di ottimizzare l'efficacia delle catene logistiche, anche attraverso lo sviluppo di terminal multimodali nei porti marittimi, fluviali e nei centri di consolidamento logistico nelle città.

Gli Orientamenti europei per lo sviluppo della rete TEN-T sono al centro di un processo di riforma avviato dalla Commissione europea, anche su impulso degli Stati membri. Tale processo appare caratterizzato da una nuova concezione della rete trans-europea di trasporto, concepita come elemento di connessione fra nodi multimodali (grandi aree urbane, porti, aeroporti, interporti)¹⁷.

In tale contesto, si deve evidenziare un'accresciuta attenzione per i porti, alcuni dei quali vengono considerati nodi strategici per la realizzazione della rete trans-europea e, quindi, per l'interconnessione delle reti di trasporto nazionali.

La riforma mira alla realizzazione, entro il 2030, di una rete essenziale o centrale (c.d. core network) che costituisca la struttura portante dei trasporti multimodali nel mercato interno europeo. La rete centrale dovrebbe garantire e migliorare la libera circolazione delle merci e delle persone, potenziare la crescita, l'occupazione e la competitività dell'Unione e degli Stati membri. In particolare, la realizzazione della rete centrale consiste nell'eliminazione delle principali strozzature oggi esistenti, nella costruzione dei collegamenti transfrontalieri mancanti e dei nodi multimodali strategici, che consentano l'integrazione delle infrastrutture di trasporto ferroviario, marittimo, aereo, stradale, intermodale e delle vie navigabili interne degli Stati membri.

Alla core network si affiancherà la realizzazione di una rete globale o generale (c.d. comprehensive network), da completare entro il 2050, costituita da tutte le infrastrutture esistenti e programmate che soddisfano i requisiti degli Orientamenti europei. Si tratta di una serie di collegamenti regionali e nazionali che saranno gestiti in gran parte dagli Stati membri, con possibilità di ottenere finanziamenti europei nell'ambito della politica dei trasporti e della politica regionale.

La core network, in particolare, interessa:

- 84 nodi urbani;
- 82 porti principali marittimi da dotare di collegamenti ferroviari e stradali;
- 37 aeroporti principali da collegare mediante ferrovia alle grandi città;
- 15.000 Km di linee ferroviarie da convertire all'Alta Velocità;
- 35 grandi progetti transfrontalieri per ridurre le strozzature oggi esistenti.

In questo contesto, la Commissione europea ha inserito 12 porti marittimi italiani nella lista dei nodi strategici della core network, in considerazione sia dei volumi di traffico sviluppati, sia di un criterio di localizzazione geografica (Ancona, Bari, Genova, Gioia Tauro, La Spezia, Livorno, Napoli, Palermo, Ravenna, Taranto, Trieste e Venezia).

(15) In attuazione e in conformità con gli artt. 170 -172 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE). Si vedano, inoltre, gli Orientamenti comunitari per lo sviluppo della rete TEN-T, contenuti nelle Decisioni del Consiglio e del Parlamento europeo n. 1692/96/CE del 9.9.1996; Decisione n. 1346/2001 del 22.05.2011; Decisione n. 884/2004/CE del 20.5.2004 e, da ultimo, Decisione n. 661/2010/UE del 7.7.2010.

(16) Si veda la Comunicazione della Commissione europea COM(2011)144 del 28 marzo 2011 *Per una politica dei trasporti competitiva e sostenibile*.

(17) Si veda la Comunicazione della Commissione europea COM(2011)650/2 del 19 dicembre 2011 in cui si prevede che i nuovi Orientamenti siano contenuti in un Regolamento europeo piuttosto che in una Decisione europea. Il differente strumento giuridico proposto implica che le nuove regole saranno direttamente applicabili e vincolanti per tutti i soggetti giuridici interessati nei progetti TEN-T.

La Commissione europea ha, dunque, definito i collegamenti dei nodi d'importanza strategica mediante percorsi multimodali tenendo conto dei flussi di traffico attuali e di quelli attesi. Tali percorsi includono i collegamenti tra porti, ferrovie, vie navigabili interne e strade, in alcuni casi già esistenti, ma caratterizzati da strozzature o, in altri casi, ancora da realizzare.

Accanto ai nodi cardine della rete europea del trasporto, la Commissione europea ha individuato dieci Corridoi strategici (c.d. core network corridors) definiti in modo tale da congiungere efficacemente i nodi della rete centrale:

Figura 17 – Core Network: Rete ferroviaria, porti e terminal intermodali strada-ferro



Fonte: Commissione Europea, 2012

- Corridoio Adriatico-Baltico;
- Varsavia-Regno Unito;
- Corridoio del Mediterraneo;
- Amburgo-Grecia;
- Helsinki-Valletta;
- Genova-Rotterdam;
- Lisbona-Strasburgo;
- Dublino-Londra-Parigi-Bruxelles;
- Amsterdam-Marsiglia;
- Strasburgo-Danubio.

Tali Corridoi costituiscono lo strumento quadro per la realizzazione coordinata della rete centrale. Ciascun Corridoio interessa non meno di tre modi di trasporto, tre Stati membri e due sezioni trans-frontaliere e, ove possibile, deve garantire una connessione con un porto marittimo. Nell'ambito dei Corridoi, la Com-

Figura 18 – Comprehensive e Core Network: Ferrovie, porti e terminal intermodali strada-ferro



Fonte: Commissione Europea, 2012

Figura 19 – Comprehensive e Core Network: Strade, porti e terminal intermodali strada-ferro



Fonte: Commissione Europea, 2012

missione europea ha identificato una lista di progetti strategici per la realizzazione della core network, considerati prioritari ai fini del cofinanziamento UE. Tra i progetti che interessano il territorio italiano, la Commissione europea ha individuato:

- la tratta del Corridoio Adriatico-Baltico che va da Tarvisio a Trieste-Venezia-Ravenna;
- la tratta del Corridoio Mediterraneo che va dal Fréjus a Trieste;
- la tratta del Corridoio Helsinki-La Valletta che va dal Brennero a Palermo e a Bari;
- la tratta del Corridoio Genova-Rotterdam che va da Genova al confine svizzero.

La Commissione europea ha, inoltre, selezionato alcuni progetti strategici relativi ai porti italiani:

- nel primo Corridoio, l'interconnessione tra i porti di Trieste, Venezia e Ravenna e l'ulteriore sviluppo di piattaforme multimodali. Tale inclusione è particolarmente rilevante perché rafforza la direttrice che diventa un corridoio strategico per la rete centrale europea;
- nel quinto Corridoio, le connessioni tra i porti con l'hinterland che interessano Palermo-Valletta.

Nell'ambito del Corridoio del Mediterraneo, la Commissione ha inoltre inserito alcuni progetti ferroviari che potrebbero modificare il mercato di riferimento dei porti italiani. Si tratta, in particolare, di progetti d'infrastrutture lineari relativi alle tratte Trieste-Divaca e Koper-Divaca-Ljubljana-Maribor. Nel primo caso, si potrebbe ampliare il mercato potenziale verso Est dei porti italiani, in particolare del porto di Trieste, mentre, nel secondo caso, il progetto europeo potrebbe rafforzare i competitor del porto di Trieste.

I Corridoi della rete centrale mirano a una gestione coordinata dei progetti e degli investimenti. In base ai nuovi orientamenti, si prevede, in particolare, per ciascun Corridoio, la creazione delle c.d. "piattaforme di Corridoio" per riunire tutte le parti interessate e gli Stati membri in un'unica e apposita struttura di governance. Le dieci piattaforme, presiedute da coordinatori europei, sono considerate dalla Commissione europea uno strumento essenziale quando i lavori che si devono svolgere lungo il Corridoio interessano diversi Stati membri e si trovano in diverse fasi progettuali e al fine di garantire in modo efficace il coordinamento, la cooperazione e la trasparenza, in particolare nell'elaborazione dei piani triennali di sviluppo.

II.1 Le risorse europee e gli strumenti di finanziamento delle reti TEN-T

In base a recenti stime della Commissione europea, si prevede che, entro il 2020, saranno complessivamente necessari investimenti nelle reti TEN-T per circa € 500 mld, di cui circa € 250 mld per eliminare i colli di bottiglia e completare i collegamenti mancanti della core network, da realizzare necessariamente entro il 2030.

In base al Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea, la UE può supportare i progetti di interesse comune sostenuti dagli Stati membri e individuati negli Orientamenti europei mediante studi di fattibilità, garanzie di prestito o abbuoni di interesse. La UE può contribuire anche al finanziamento negli Stati membri, mediante il Fondo di coesione, di progetti specifici nel settore delle infrastrutture dei trasporti. L'azione della UE deve tener conto della potenziale validità economica dei progetti ¹⁸.

In conformità con le disposizioni del Trattato, le reti di trasporto TEN-T sono state principalmente finanziate con risorse a fondo perduto o cofinanziate con specifici strumenti comunitari:

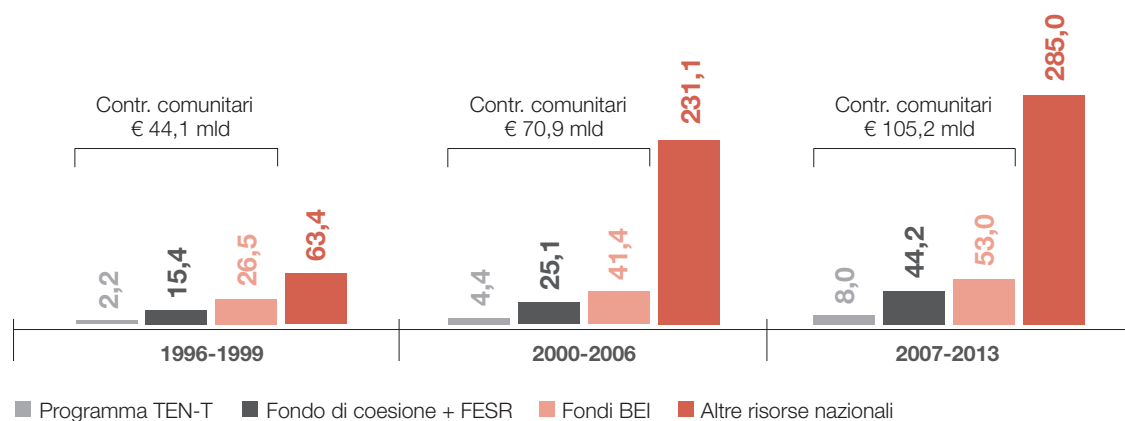
- i Fondi europei per le TEN-T;
- il Fondo di coesione e il Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR);
- i fondi della Banca Europea degli Investimenti (prestiti e garanzie di credito).

Dai dati della Commissione europea si evince come, tra il primo e l'ultimo periodo di programmazione, le risorse per le reti TEN-T siano complessivamente aumentate sia a livello europeo, sia nazionale. La principale fonte di finanziamento deriva dalle risorse nazionali degli Stati membri per un ammontare pari a circa € 285 mld nel periodo 2007-2013 (erano € 63,4 mld nel periodo 1996-1999). A livello europeo, le principali fonti di finanziamento sono riconducibili, in primo luogo, ai fondi BEI per un ammontare pari a € 53 mld nel periodo 2007-2013, più del doppio di quanto finanziato dalla stessa istituzione nel periodo 1996-1999. Per quanto riguarda, invece, le risorse europee, queste provengono dal bilancio dell'UE e, in particolare, dal programma TEN-T e dai fondi strutturali.

I fondi strutturali e le risorse destinate alle TEN-T sono progressivamente aumentati per un ammontare pari a € 15,4 mld nel 1996-1999; € 25,1 mld nel 2000-2006 ed € 44,2 mld nel periodo 2007-2013. Sono

(18) Art. 171 TFUE.

Grafico 54 – Le risorse europee per le TEN-T: distribuzione dei fondi per fonte e periodo di programmazione (€ mld)



aumentati progressivamente anche i finanziamenti provenienti dal programma TEN-T, passando da € 2,2 mld nel 1996-1999, al doppio nel 2000-2006 e al quadruplo nel 2007-2013.

Complessivamente, nel periodo 2007-2013, le risorse nazionali costituiscono il 73,1% dell'ammontare totale, mentre il restante 26,9% deriva dai contributi comunitari. Tale situazione, molto simile al periodo 2000-2006, si discosta dal triennio 1996-1999 in cui la percentuale delle risorse nazionali era minore (58,9%) rispetto a oggi, ma comunque maggiore se confrontata con i contributi europei, che in quel periodo coprivano il 41,1% del finanziamento delle reti TEN-T.

Al fine di mitigare l'impatto negativo della crisi economica sulle risorse pubbliche nazionali e di ridurre la frammentazione delle risorse europee oggi disponibili in diversi programmi settoriali, la Commissione europea ha elaborato la guideline per gli investimenti nelle infrastrutture strategiche d'interesse europeo per il periodo 2014-2020¹⁹. In particolare, la Commissione europea ha proposto la creazione di un nuovo strumento integrato europeo – la c.d. Connecting Europe Facility (CEF) – dotato di € 50 mld per la realizzazione di progetti infrastrutturali prioritari che riguardino le reti trans-europee nel settore dell'energia (TEN-E), del trasporto (TEN-T) e dell'ICT (soprattutto le reti digitali, tra cui le reti a banda larga e ultra-larga)²⁰.

La CEF può contare su € 31,7 mld destinati specificamente ai progetti TEN-T, di cui € 21,7 mld sono messi a disposizione da tutti gli Stati membri, mentre € 10 mld provengono dal Fondo di Coesione (da allocare agli Stati membri in base alle regole e alle condizioni di tale Fondo).

Nel settore dei trasporti, le risorse europee della CEF sosterranno:

- i progetti prioritari della core network lungo i 10 Corridoi individuati dalla Commissione europea;
- un numero limitato di progetti riguardanti altre tratte rispetto a quelle identificate dalla Commissione, purché siano di interesse comune e abbiano un elevato valore aggiunto europeo per la rete centrale;
- progetti informatici per l'interoperabilità dei sistemi di trasporto.

I finanziamenti residui possono essere diretti a progetti *ad hoc*, compresi quelli che interessano la comprehensive network di trasporto.

(19) Si veda la Comunicazione della Commissione europea, COM(2011)500 del 29 giugno 2011, *A budget for Europe 2020* e la Comunicazione COM(2011) 398 del 29 giugno 2011, *Proposta di regolamento che stabilisce il quadro finanziario pluriennale per il periodo 2014-2020*.

(20) Si veda la Comunicazione della Commissione europea COM(2011)665/3 contenente la *proposta di Regolamento istitutivo della Connecting Europe Facility* e la Comunicazione della Commissione europea COM(2011) 676 del 19 ottobre 2011, *Un pacchetto di crescita per infrastrutture europee integrate*.

In materia di trasporto la CEF pone obiettivi specifici dettagliati:

- eliminare le strozzature;
- realizzare i collegamenti mancanti;
- garantire trasporti sostenibili ed efficienti nel lungo periodo;
- ottimizzare l'integrazione e l'interconnessione dei diversi modi di trasporto, aumentando anche l'interoperabilità dei servizi di trasporto (da misurare in base al numero dei porti e degli aeroporti collegati alla rete ferroviaria).

Quanto ai porti, attualmente risultano esistenti 27 connessioni, ma il target è di realizzare 54 collegamenti entro il 2020 su un totale di 82 previsti entro il 2030.

Per usufruire dei finanziamenti europei della CEF, uno o più Stati membri, organizzazioni internazionali, imprese pubbliche o private o pubblico-private e altri soggetti stabiliti negli Stati membri dovranno presentare proposte dettagliate a partire dal 2014 rispondendo a una call for proposals indetta sulla base di specifici work programmes della Commissione europea. I soggetti che riceveranno le risorse europee per i progetti relativi e funzionali alla core network saranno legalmente obbligati a portarli a termine entro e non oltre il 2030. Tale obbligo legale mira a evitare che ritardi nazionali nell'esecuzione dei lavori incidano negativamente sulla realizzazione della core network.

L'ammontare preciso del supporto finanziario europeo da concedere ai progetti selezionati sarà determinato in base all'analisi costi-benefici relativa a ciascun progetto, alla disponibilità delle risorse di budget e alla necessità di massimizzare l'effetto leva delle risorse europee.

Nel settore del trasporto, il cofinanziamento sarà così articolato:

- fino a un massimo del 50% dei costi ammissibili per il cofinanziamento UE degli studi;
- fino a un massimo del 20% dei costi ammissibili per i lavori che riguardano collegamenti interni ai porti e agli aeroporti o lo sviluppo dei porti e delle piattaforme multimodali;
- per i collegamenti ferroviari e di navigazione interna, è prevista la possibilità di aumentare il cofinanziamento fino al 30 % in caso di progetti per la rimozione dei colli di bottiglia o fino al 40% per quelli che riguardano sezioni transfrontaliere;
- per taluni progetti relativi ai Sistemi di Trasporto Intelligente (STI) può essere concesso un cofinanziamento più elevato, non superiore però al 50%, per sostenere gli Stati membri che effettuano la transizione al nuovo sistema.

In generale, i tassi di cofinanziamento possono essere aumentati fino al 10% per le azioni che comportino sinergie trans-settoriali e consentano riduzioni di emissioni di gas e miglioramenti climatici.

Le risorse europee della CEF mirano a produrre un significativo effetto leva sia nel settore pubblico, sia in quello privato. Secondo stime della Commissione europea, ogni milione di euro speso a livello europeo genererà € 5 mln di investimenti da parte dei governi degli Stati membri e € 20 mln dal settore privato.

La strategia europea si basa, inoltre, su un uso maggiormente sistematico di strumenti finanziari innovativi, da sviluppare nell'ambito della CEF, per ottimizzare l'uso delle risorse europee, garantendo un effetto moltiplicatore delle risorse provenienti dal bilancio UE (che potrebbe essere al massimo tra 1:15 e 1:20) e attraendo investitori privati, tra cui le istituzioni finanziarie, interessati a investimenti infrastrutturali di lungo termine.

Per il solo settore dei trasporti, la Commissione stima che il volume delle risorse del budget europeo richieste per gli strumenti finanziari non dovrebbe eccedere gli € 2 mln, sebbene tale cifra non sia vincolante perché il volume delle risorse europee destinate agli strumenti finanziari dovrà essere aggiornato ogni anno sulla base di una valutazione degli intermediari finanziari sulla pipeline del progetto (ad esempio, la BEI per i project bond).

Si tratta, dunque, di continuare e sviluppare l'esperienza degli strumenti utilizzati nell'attuale quadro finanziario pluriennale (2007-2013), con il coinvolgimento della BEI, quali ad esempio il Loan Guarantee Instrument for Trans-European Transport networks projects (LGTT).

Nuovi strumenti finanziari potranno essere creati in aggiunta al LGTT e al Fondo equity "Marguerite", istituito per finanziare progetti infrastrutturali anche nel settore portuale²¹. La Commissione europea ha già avviato l'Iniziativa sui project bond (Europe 2020 Project Bond Initiative), la cui fase pilota²², che dovrebbe essere gestita dalla BEI, è prevista già per il periodo 2012-2013, in modo da facilitare l'introduzione del nuovo strumento nel mercato e al fine di un funzionamento a regime dal 2014, nell'ambito del prossimo quadro finanziario pluriennale e della CEF.

La Commissione europea stima che, nella fase pilota dei project bond, l'effetto combinato dei finanziamenti provenienti dal budget UE associati a quelli della BEI, per un totale di € 230 mln (di cui € 200 mln dedicati al settore dei trasporti drenati dallo strumento LGTT verso la Project Bond Initiative) dovrebbe consentire di liberare investimenti per un valore complessivo di € 4,6 mld.

(21) Si veda la Comunicazione della Commissione europea COM(2011)662 del 19 ottobre 2011 su un *Quadro per la prossima generazione di strumenti finanziari innovativi: le piattaforme UE di capitale e di debito*.

(22) Si vedano la Comunicazione della Commissione europea COM(2011)660 *A pilot phase for the Europe 2020 Project Bond Initiative* e la Comunicazione COM(2011)659 con la proposta del Regolamento CE n. 680/2007 che stabilisce i principi generali per la concessione di un contributo finanziario della Comunità nel settore delle reti trans europee dei trasporti e dell'energia.



Le novità normative rilevanti per lo sviluppo delle infrastrutture portuali

Il settore dei trasporti è stato oggetto di un'azione di Governo tesa, da un lato, a riaffermare il fondamentale ruolo delle infrastrutture come volano per la ripresa economica e la competitività del Paese, dall'altro, a sostenere la realizzazione di interventi per lo sviluppo e l'ammodernamento della rete nazionale dei trasporti, anche in un'ottica di interconnessione a livello europeo (TEN-T).

Gli interventi normativi d'iniziativa governativa recentemente approvati, dai quali si attende un effetto rilevante per il settore dei trasporti, della portualità e della logistica, interessano tre aspetti principali:

- la liberalizzazione e la regolazione del settore trasporti;
- il finanziamento delle infrastrutture portuali, con il crescente coinvolgimento dei capitali privati per investimenti di lungo termine;
- il miglioramento dei collegamenti tra i porti e i poli logistici.

Per quanto riguarda il **tema della liberalizzazione e della regolazione** del settore dei trasporti, l'intervento più significativo è contenuto nel decreto c.d. Salva-Italia (D. L. n. 201/2011, convertito in L. n. 214/2011), così come modificato dal decreto c.d. Cresci-Italia (D. L. n.1/2012, convertito in L. n. 27/2012). Tale provvedimento prevede di assoggettare l'intero settore dei trasporti a un'unica Autorità indipendente di regolazione, da istituire nell'ambito delle Autorità di regolazione dei servizi di pubblica utilità di cui alla L. n. 481/1995. La nuova Authority, organo collegiale composto dal Presidente e da due membri, ha competenza nel settore dei trasporti e delle relative infrastrutture e servizi accessori. Essa deve operare in piena autonomia e con indipendenza di giudizio e di valutazione rispetto ai poteri politici e ai soggetti regolati e, comunque, nel rispetto della disciplina europea, del principio nazionale di sussidiarietà in relazione alle competenze delle Regioni e degli Enti Locali, fatte salve le prerogative della nuova Agenzia per le infrastrutture stradali e autostradali.

La nuova Autorità indipendente deve garantire l'efficienza produttiva delle gestioni e il contenimento dei costi per gli utenti, le imprese e i consumatori, nonché condizioni di accesso eque e non discriminatorie alle infrastrutture ferroviarie, portuali, aeroportuali, alle reti autostradali e alla mobilità dei passeggeri e delle merci (in ambito nazionale, locale e urbano) collegata con stazioni, aeroporti e porti. Nello svolgere tale funzione, l'Authority deve adottare metodologie che incentivino la concorrenza e contribuiscano alla progressiva liberalizzazione dell'intero settore.

L'Autorità deve verificare, inoltre, le condizioni di concorrenza effettivamente esistenti nei singoli mercati dei servizi di trasporto e, se necessario, può definire *ex ante* e verificare *ex post* il rispetto di criteri per la fissazione delle tariffe, dei canoni, dei pedaggi che i soggetti competenti dovranno applicare. Nella definizione di tali criteri, una particolare attenzione viene riservata all'esigenza di assicurare l'equilibrio economico delle imprese regolate, l'efficienza produttiva delle gestioni e il contenimento dei costi.

All'Autorità spetta anche di stabilire le condizioni minime di qualità dei servizi di trasporto nazionali e locali, connotati da oneri di servizio pubblico, partendo da un'analisi delle caratteristiche territoriali della domanda e dell'offerta. Oltre agli standard qualitativi, l'Autorità deve definire il contenuto minimo degli specifici diritti, anche di natura risarcitoria, che gli utenti possono esigere nei confronti dei gestori dei servizi e delle infrastrutture di trasporto, in relazione ai diversi tipi di prestazione e alle diverse infrastrutture, restando comunque ferme le eventuali ulteriori garanzie inserite nelle carte dei servizi.

La nuova Autorità deve inoltre definire gli schemi dei bandi di gara per l'assegnazione dei servizi di trasporto in esclusiva e delle convenzioni da inserire nei capitolati, oltre a stabilire i criteri per la nomina delle commissioni aggiudicatrici.

Il cambio di passo che si intende imprimere al settore con l'istituzione della nuova Authority appare evidente. Il regolatore indipendente può, infatti, offrire una visione strategica e sistematica dell'intero settore trasporti e guidare una ulteriore fase di liberalizzazione nei vari segmenti dei trasporti, con effetti potenzialmente positivi per gli investimenti infrastrutturali di lungo termine e la competitività e la crescita del Paese. È necessario, tuttavia, attendere la fase attuativa e l'effettiva operatività della nuova Autorità per valutarne gli effetti sul settore dei trasporti in generale e, in particolare, sulla portualità.

In tema di **finanziamento delle opere portuali** interviene la c.d. Legge di Stabilità 2012 (L. n. 183/2011), che prevede, per il solo anno 2012, che il finanziamento pubblico delle opere portuali possa derivare dalle risorse del "Fondo per le infrastrutture portuali", a integrazione di quelle provenienti dalla revoca dei finanziamenti trasferiti o assegnati alle Autorità Portuali che non abbiano ancora pubblicato il bando per i lavori di realizzazione delle opere infrastrutturali entro il quinto anno.

Sebbene sia necessario attendere i decreti attuativi, tali risorse dovrebbero essere allocate alle Autorità Portuali:

- che hanno attivato investimenti con contratti già sottoscritti o con bandi di gara già pubblicati;
- i cui porti sono specializzati nell'attività di transshipment;
- che presentano progetti cantierabili nel limite delle disponibilità residuali.

Sempre con riferimento al finanziamento delle infrastrutture, la Legge di Stabilità interviene anche con misure tese a incentivare la partecipazione di capitali privati per la realizzazione delle opere infrastrutturali. In particolare, si introduce la possibilità di finanziare le infrastrutture mediante defiscalizzazione, ovvero prevedendo agevolazioni fiscali (in alternativa al contributo pubblico in conto capitale) in favore dei soggetti concessionari che intendano realizzare le nuove infrastrutture in project financing.

Con questa misura si intende ridurre e, in alcuni casi, azzerare l'ammontare del contributo pubblico a fondo perduto prevedendo, per le società di progetto che:

- le imposte sui redditi e l'IRAP generati durante il periodo di concessione possano essere compensati totalmente o parzialmente con il contributo a fondo perduto;
- il versamento dell'imposta sul valore aggiunto (IVA) possa essere assolto mediante compensazione con il contributo pubblico a fondo perduto, nel rispetto della normativa europea in materia di IVA e di risorse proprie del bilancio dell'Unione Europea;
- l'ammontare del canone di concessione, nonché l'integrazione prevista per legge possano essere riconosciuti al concessionario come contributo in conto esercizio.

Con il decreto Salva-Italia, la possibilità di finanziamento mediante defiscalizzazione è stata estesa alle opere di infrastrutturazione per lo sviluppo e l'ampliamento dei porti e dei collegamenti stradali e ferroviari inerenti i porti nazionali appartenenti alla rete strategica trans-europea di trasporto essenziale, c.d. core TEN-T network.

Il decreto Cresci-Italia integra il quadro normativo prevedendo, fra le misure a sostegno dei capitali privati, il riconoscimento dell'extra-gettito IVA alle società di progetto per il finanziamento delle grandi infrastrutture portuali. Tale misura è applicabile per un periodo non superiore a 15 anni e per una quota pari al 25% dell'incremento del gettito generato dalle operazioni di importazione riconducibili all'infrastruttura stessa.

La disposizione consente, dunque, il finanziamento delle opere infrastrutturali portuali mediante capitali privati, sostituendo il contributo pubblico anche con parte dell'IVA generata dall'infrastruttura. L'extra-gettito IVA, su cui calcolare la quota del 25%, è determinato, per ciascun anno di esercizio dell'infrastruttura con diverse modalità di calcolo, a seconda che si tratti di progetti brownfield o greenfield. Gli incrementi di gettito registrati nei vari porti, per poter essere accertati, devono essere stati realizzati nel singolo scalo, tenendo conto anche dell'andamento del gettito dell'intero sistema portuale. Il Ministro dell'Economia e delle Finanze, di concerto con il Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, dovrà poi adottare uno o più decreti con cui definire le modalità di accertamento, calcolo e determinazione dell'incremento di gettito e della corresponsione della quota dell'extra-gettito alla società di progetto.

Sebbene, in termini strategici, la previsione dell'extra-gettito IVA a favore delle società di progetto possa favorire la realizzazione di grandi infrastrutture portuali che consentano di attrarre flussi di traffico da porti (con un saldo, quindi, positivo, seppur in via prospettica, del gettito IVA complessivo), si deve registrare che, se l'extra-gettito venisse effettivamente parametrato non solo al singolo porto, ma anche all'intero sistema portuale, gli investitori potrebbero essere disincentivati a finanziare un'opera il cui ritorno prescinderebbe dal singolo progetto.

Sempre nell'ambito delle misure a sostegno dell'attrazione di capitali privati nel settore, il decreto Cresci-Italia prevede la possibilità per le società di progetto e per le società titolari di un contratto di partenariato pubblico-privato di emettere obbligazioni (project bond) e titoli di debito, destinati a investitori qualificati. Tali obbligazioni e titoli di debito, che possono essere emessi anche in deroga agli articoli 2412 e 2483 del codice civile, devono essere nominativi e non possono essere trasferiti a soggetti che non siano investitori qualificati. Fino all'avvio della gestione dell'infrastruttura da parte del concessionario, le obbligazioni e i titoli di debito possono essere garantiti dal sistema finanziario, da fondazioni e da fondi privati, secondo modalità definite con decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze di concerto con il Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti. In caso di risoluzione del rapporto concessorio per inadempimento del concedente o in caso in cui quest'ultimo revochi la concessione per motivi di pubblico interesse, i titolari delle obbligazioni e titoli di debito emessi per il finanziamento dell'infrastruttura dovranno ricevere, in via prioritaria rispetto al concessionario, le somme imputabili al valore delle opere realizzate più gli oneri accessori, al netto degli ammortamenti, ovvero, nel caso in cui l'opera non abbia ancora superato la fase di collaudo, l'ammontare dei costi effettivamente sostenuti dal concessionario; corrispondere le penali e gli altri costi sostenuti o da sostenere in conseguenza della risoluzione; un indennizzo, a titolo di risarcimento del mancato guadagno, pari al 10% del valore delle opere ancora da eseguire, ovvero della parte del servizio ancora da gestire valutata sulla base del piano economico-finanziario.

In linea generale, l'analisi delle novità normative in tema di finanziamento delle opere infrastrutturali suggerisce come il Legislatore intenda far leva per lo sviluppo del settore sul coinvolgimento di capitali privati nella realizzazione delle opere. In questo senso, appare significativa l'esclusione dalla riforma della disposizione in base a cui una quota dell'incremento IVA debba andare a favore delle Autorità Portuali in relazione alle operazioni di importazione riconducibili all'infrastruttura oggetto d'intervento. Una tale previsione normativa avrebbe l'effetto d'incrementare il livello di autonomia finanziaria delle Autorità Portuali, a lungo oggetto di dibattito, sulle quali ricadrebbe l'onere di realizzare gli investimenti infrastrutturali nei porti, grazie alle risorse aggiuntive provenienti dall'extra-gettito dell'IVA.

Con riferimento, infine, al tema della **connessione fra il sistema portuale e la rete logistica nazionale**, si segnala la disposizione contenuta nell'art. 46 del decreto Salva-Italia. In base a tale norma, le Autorità Portuali possono costituire sistemi logistici e intervenire attraverso atti d'intesa e di coordinamento con le Regioni, le Province e i Comuni interessati nonché con i gestori delle infrastrutture ferroviarie. L'introduzione di tale misura suggerisce un forte mutamento di approccio in tema di portualità e trasporti e afferma il principio secondo il quale il porto e i relativi poli logistici costituiscono un sistema integrato.

A oggi, in Italia, le Autorità Portuali non hanno competenza o specifica influenza sulle zone esterne al porto, ma hanno la possibilità (ex art. 6, comma 6, L. n. 84/94) di costituire o partecipare a società esercenti attività accessorie o strumentali rispetto ai loro compiti istituzionali, anche ai fini della promozione e dello sviluppo dell'intermodalità, della logistica e delle reti trasportistiche. Tale possibilità è stata sfruttata, ad esempio, dall'Autorità Portuale di Genova che controlla la Finporto di Genova S.p.A. e dall'Autorità Portuale di Venezia che ha contribuito a costituire la Venice Newport container and logistic S.p.A., per la realizzazione di uno o più terminal per merci, anche in container, e di un'area logistica connessa con il sistema portuale.

Il rafforzamento delle relazioni fra Autorità Portuali e poli logistici è un indirizzo strategico che si sta diffondendo anche in altre realtà europee. Sebbene, infatti, a oggi in Europa, siano poche le Autorità Portuali che estendono le proprie funzioni al di fuori degli ambiti portuali di competenza, alcune grandi Autorità Portuali stanno ampliando i propri obiettivi internazionali e stanno sviluppando iniziative al di là dei rispettivi ambiti portuali, mediante diverse forme di collaborazione che vanno dalle semplici partnership strategiche alla costituzione di società *ad hoc* con altri gestori portuali, interportuali od operatori logistici.

Estendendo a livello europeo questo nuovo approccio "integrato", la normativa prevede anche che gli interventi sui sistemi portuali e logistici siano concepiti nella più ampia cornice delle reti TEN-T al fine di ridurre i rischi connessi a una possibile distorsione della concorrenza tra i sistemi portuali nazionali.

Una maggiore integrazione fra porti e strutture logistiche, tuttavia, richiede anche misure di carattere "operativo" che rendano possibile, ad esempio, effettuare i controlli sui carichi al di fuori del perimetro portuale. In questo contesto si collocano, ad esempio, le disposizioni relative al servizio doganale. La norma prevede che nei terminali retro-portuali, cui fa riferimento il sistema logistico, il servizio doganale debba essere svolto dalla medesima articolazione territoriale dell'amministrazione competente che esercita il servizio nei porti di riferimento, senza nuovi o maggiori oneri a carico della finanza pubblica.

Infine, nel decreto Cresci-Italia si prevede una specifica disposizione sulla piattaforma per la gestione della rete logistica nazionale. In particolare, si ripristinano i fondi di cui alla Finanziaria 2008 nella misura di € 1 mln per ciascuno degli anni del triennio 2012/2014, destinati al miglioramento delle condizioni operative dell'autotrasporto e all'inserimento dei porti nella sperimentazione della Piattaforma logistica nazionale, nell'ambito del progetto UIRNet del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti. La società UIRNet S.p.A. è soggetto attuatore unico per la realizzazione e gestione della Piattaforma logistica nazionale, estesa, oltre che agli interporti, anche ai centri merci, ai porti e alle piastre logistiche.

Accanto ai temi fin qui trattati, che rappresentano la struttura portante dei recenti interventi in materia di trasporti, portualità e logistica, si segnalano altre misure di interesse per il settore.

Nel decreto Salva-Italia, oltre alle misure che riguardano la fase di programmazione, progettazione e realizzazione delle opere, si prevedono alcuni incentivi per il coinvolgimento dei privati nel finanziamento di progetti infrastrutturali con un orizzonte temporale di lungo periodo. In particolare, si prevede che:

- le Amministrazioni aggiudicatrici, previa analisi di convenienza economica, possano inserire nel Piano Economico e Finanziario e nella convenzione, a titolo di prezzo, la cessione in proprietà o in diritto di godimento di beni immobili nella loro disponibilità o allo scopo espropriati, la cui utilizzazione o valorizzazione sia necessaria all'equilibrio economico finanziario della concessione. Per attirare capitali privati, si prevede, inoltre, che la gestione funzionale ed economica possa riguardare opere o parti di opere direttamente connesse a quelle oggetto della concessione. Infine, per le nuove concessioni di importo superiore a € 1 mld, la durata può essere stabilita fino a un massimo di cinquanta anni, al fine di assicurare il rientro del capitale investito e l'equilibrio economico-finanziario dell'operazione;
- le imprese assicuratrici possano utilizzare, a copertura delle riserve tecniche, attivi costituiti da investimenti nel settore delle infrastrutture stradali, ferroviarie, portuali, aeroportuali, ospedaliere, delle telecomunicazioni e della produzione e trasporto di energia e fonti energetiche. Tali investimenti possono essere rappresentati da azioni di società esercenti la realizzazione e la gestione delle infrastrutture, obbligazioni emesse da queste ultime e da quote di Organismi di Investimento Collettivo di Risparmio (OICR) armonizzati, che investano in tali categorie di titoli. Tale previsione mira a favorire il coinvolgimento di investitori privati.

Nel decreto Cresci-Italia si prevede, inoltre:

- una nuova disposizione in materia di dragaggi, fondamentale per il settore portuale, poiché è funzionale alla realizzazione di operazioni di escavo nei porti italiani che consentono di accogliere navi di grandi dimensioni;
- il medesimo trattamento per quanto concerne l'applicazione della tassa di ancoraggio e delle tasse portuali per i trasporti fra porti nazionali e quelli fra scali nazionali e porti di altri Stati membri dell'Unione Europea;
- l'introduzione di misure per la semplificazione nella redazione e accelerazione dell'approvazione dei progetti. Con riferimento alle concessioni di costruzione e gestione di opere pubbliche, si prevede anche che i bandi e i relativi allegati, compresi lo schema di contratto e il Piano Economico e Finanziario, posti a base di gara, assicurino adeguati livelli di "bancabilità" dell'opera e che le offerte diano conto del preliminare coinvolgimento di uno o più istituti finanziatori del progetto. La bancabilità dei progetti è promossa, sin dalla predisposizione degli atti di gara, per l'individuazione del concessionario e anche grazie ai maggiori poteri conferiti agli enti finanziatori che possono impedire la risoluzione designando una società che subentri nella concessione al posto del concessionario inadempiente. Infine, è rilevante la possibilità di porre a base di gara anche il progetto definitivo dell'opera per l'affidamento delle concessioni degli interventi di interesse strategico, anche ai fini della bancabilità dell'opera.

Infine, il decreto Mille-proroghe prevede che le concessioni sul demanio marittimo, lacuale e portuale, anche a uso diverso da quello turistico-ricreativo, in essere alla data di entrata in vigore del decreto stesso e in scadenza entro il 31 dicembre 2012, siano prorogate fino a tale data. Resta ferma la disciplina relativa all'attribuzione di beni a Regioni ed Enti Locali, in base alla legge-delega sul federalismo fiscale e demaniale.

Focus

Il progetto di legge-quadro in materia di interporti e piattaforme territoriali logistiche

Il progetto di legge quadro – in materia di interporti e piattaforme territoriali logistiche (A.C. 3681 e A.C. 4296 A – Testo Unificato) ha lo scopo di stabilire i principi fondamentali della materia al fine di migliorare e incrementare la concentrazione dei flussi di trasporto; migliorare la razionalizzazione del territorio in funzione del trasporto; contribuire alla diminuzione dell'impatto ambientale e superare i limiti del trasporto ferroviario tradizionale e intermodale terrestre e marittimo, promuovendo le effettive potenzialità competitive sui traffici di lunga distanza e la disponibilità di una rete portante di base finalizzata alla crescita delle imprese del trasporto e della logistica. Ciò contribuirà, inoltre, a inserire la rete dei terminali strategici nazionali nei sistemi di rete dei collegamenti e dei Corridoi marittimi dell'Unione Europea.

La proposta di legge prevede, fra l'altro, una definizione per le principali tipologie di infrastruttura logistica al fine di individuare una nomenclatura univoca, propedeutica all'adozione di provvedimenti specifici in materia. In particolare, si considera:

- piattaforma logistica territoriale, un sistema di infrastrutture e di servizi, presenti sul territorio interregionale, destinato a svolgere funzioni connettive di valore strategico per l'intero territorio nazionale, al fine di favorire l'interconnessione e la competitività del Paese;
- interporto, un complesso organico di infrastrutture e di servizi integrati di rilevanza nazionale gestito da un soggetto imprenditoriale che opera per favorire lo scambio di merci tra le diverse modalità di trasporto;
- infrastruttura intermodale, qualsiasi infrastruttura lineare o modale, funzionale alla connettività della piattaforma logistica.

Accanto alle specifiche definizioni, il provvedimento indica in modo puntuale le caratteristiche che le strutture debbono avere. In particolare, l'individuazione di un nuovo interporto è subordinata alla presenza dei seguenti requisiti:

- territorio privo di vincoli paesaggistici, naturalistici o urbanistici che ne possano compromettere la fattibilità;

- collegamenti stradali diretti con la viabilità di grande comunicazione;
- collegamenti ferroviari diretti con la rete ferroviaria nazionale prioritaria;
- adeguati collegamenti stradali e ferroviari con almeno un porto o un aeroporto;
- coerenza con i Corridoi trans-europei di trasporto.

Il progetto di un nuovo interporto deve prevedere anche:

- un terminale ferroviario intermodale, idoneo a formare o ricevere treni completi, conformemente a standard europei, in grado di operare con un numero non inferiore a dieci coppie di treni settimanali;
- un'area attrezzata di sosta per i veicoli industriali;
- un servizio doganale;
- un centro direzionale;
- un'area per i servizi alle persone e un'area per i servizi ai veicoli industriali;
- aree diverse destinate alle funzioni di trasporto intermodale, di logistica, di approvvigionamento, di logistica industriale, di logistica distributiva urbana;
- sistemi che garantiscano la sicurezza delle merci, delle aree e degli operatori;
- interconnessione con piattaforme info-telematiche.

Gli interporti già in funzione e quelli di nuova realizzazione devono possedere tali requisiti entro il quinto anno successivo a quello di entrata in vigore della legge.

La gestione di un interporto viene definita come attività di prestazione di servizi di natura commerciale, per cui i gestori agiscono, di regola, in regime di diritto privato. In caso di utilizzo di risorse pubbliche, si applicano le norme della contabilità di Stato e del codice dei contratti pubblici. La realizzazione di nuovi interporti e l'adeguamento strutturale di quelli operativi o in corso di realizzazione è di competenza dei gestori. Gli interventi contenuti in questo provvedimento costituiscono un vero e proprio cambio di passo nella concezione stessa di scalo logistico, evidente sia nella previsione di servizi avanzati nei poli logistici, sia nel rilievo assegnato ai temi dell'information technology.

Il provvedimento, peraltro, interviene in materia di programmazione e prevede l'istituzione presso il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti di un Comitato nazionale per l'intermodalità e la logistica, che ha il compito di:

- indirizzare, coordinare e programmare tutte le iniziative inerenti allo sviluppo delle piattaforme logistiche territoriali;
- promuovere lo sviluppo economico e il miglioramento qualitativo delle aree che fanno parte delle piattaforme logistiche territoriali.

Il Comitato partecipa alla conclusione degli atti d'intesa e di coordinamento con Regioni, Province e Comuni interessati, attraverso i quali le Autorità Portuali possono costituire sistemi logistici.

Entro il 31 maggio di ogni anno, il Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, sentito il Comitato nazionale per l'intermodalità e la logistica, d'intesa con la Conferenza Unificata, individua, in ordine di priorità, i progetti relativi alla realizzazione e all'implementazione degli interporti, delle infrastrutture intermodali e delle piattaforme logistiche territoriali. La norma autorizza a tal fine la spesa di € 5 mln per ciascuno degli anni 2012, 2013 e 2014. Alla copertura dell'onere si provvede mediante corrispondente riduzione dello stanziamento del fondo speciale di conto capitale, dello stato di previsione del Ministero dell'Economia e delle Finanze per il 2012, utilizzando parzialmente l'accantonamento relativo al Ministero dell'Ambiente e della Tutela del territorio e del mare.

I progetti di realizzazione e implementazione degli interporti, delle infrastrutture modali e delle piattaforme logistiche territoriali, elaborati sulla base del Piano generale per l'intermodalità, costituiscono variante urbanistica rispetto ai piani urbanistici di competenza delle Amministrazioni locali, nei cui ambiti sono ubicate le piattaforme logistiche territoriali.

Bibliografia

- Acciaro M. (2004), *Private sector financing of container terminal infrastructure*
- AGICI-CNF (2011), *I costi del non fare: la tassa occulta delle infrastrutture*
- AGICI-CNF (2011), *Un'occasione per ripartire? 10 proposte per rilanciare le infrastrutture*
- AREL (2011), *La competitività del transhipment nazionale*
- Assoporti (2011), *Statistiche varie*
- Astrid (2010), *I nodi delle reti: Infrastrutture, mercato e interesse pubblico*, Passigli Editori (Firenze)
- Astrid, Italiadecide, ResPubblica (2011), *Le infrastrutture strategiche di trasporto – Problemi, proposte, soluzioni*
- ATKearney-Confetra (2010), *Scenario della logistica italiana: sintesi delle evidenze*
- ATKearney-Confetra (2011), *La logistica italiana*
- Autorità Portuale di Amburgo (2011), *Statistiche varie*
- Baccelli O., Ravasio M., Sparacino G. (2007), *Porti italiani: strategie per l'autonomia finanziaria e l'intermodalità*, Egea (Milano)
- Baiard A.J., (2009), *Private equity funds investment in the European ferry industry*
- Banca d'Italia (2009), *Il sistema portuale italiano: un'indagine sui fattori di competitività e sviluppo*
- Banca d'Italia (2011), *Le infrastrutture in Italia: dotazione, programmazione, realizzazione*
- Censis (2008), *La portualità come fattore di sviluppo e modernizzazione*
- Censis (2010), *Il sistema interportuale dell'Italia Centrale – Elementi di valutazione per una strategia di rafforzamento della piattaforma logistica Tirreno-Adriatica Centrale*
- Censis-Federazione del Mare (2011), *IV Rapporto sull'Economia del mare – Cluster marittimo e sviluppo in Italia e nelle regioni*
- Censis-UIR (2009), *Il disegno dell'interportualità italiana*
- Censis-UIR (2010), *Il sistema interportuale nelle piattaforme logistiche territoriali*
- CNEL (2005), *La competitività della portualità italiana*
- Commissione europea (2011), *Proposta di regolamento sugli orientamenti dell'Unione per lo sviluppo della rete transeuropea dei trasporti (TEN-T)*
- Commissione europea (2011), *A budget for Europe 2020*
- Commissione europea (2011), *La fase pilota per l'Iniziativa Europa 2020 Project Bond*
- Commissione europea (2011), *Libro Bianco – Tabella di marcia verso uno spazio unico europeo dei trasporti*
- Commissione europea (2011), *Per una politica dei trasporti competitiva e sostenibile*
- Commissione europea (2011), *Proposta di Regolamento CE n. 680/2007 che stabilisce i principi generali per la concessione di un contributo finanziario della Comunità nel settore delle reti trans-europee dei trasporti e dell'energia*
- Commissione europea (2011), *Proposta di Regolamento istitutivo della Connecting Europe Facility*
- Commissione europea (2011), *Quadro per la prossima generazione di strumenti finanziari innovativi: le piattaforme UE di capitale e di debito*
- Commissione europea (2011), *Un pacchetto di crescita per infrastrutture europee integrate*
- Comunicazione (2011), *Proposta di regolamento che stabilisce il quadro finanziario pluriennale per il periodo 2014-2020*
- Confitarma (2011), *Assemblea 2011*
- Deutsche Bank Research (2011), *Container shipping: successful turnaround*
- Drewry (2007), *Transhipment and global container traffic growth*
- Economist Intelligence Unit, 2012
- European Sea Port organization (2010), *European Port Governance*
- European Sea Port organization (2010), *Fact Finding Report*

European Sea Port organization (2012), *Traffic data of Year 2011*

Eurostat (2012), *Statistiche varie*

Eurostat (2012), *Statistics in focus* (numeri vari)

Federacciai (2011), *L'industria siderurgica italiana nel 2010*

Fondo Monetario Internazionale, 2012

Fondo Monetario Internazionale (2012), *World Economic Outlook. Growth resuming, dangers remain*

Intesa San Paolo (2011), *L'apertura internazionale delle regioni italiane*

Intesa San Paolo (2012), *Finanza Locale Monitor*

Iossa E., Antellini Russo F. (2008), *Potenzialità e criticità del Partenariato Pubblico Privato in Italia*

ISFORT (2011), *Osservatorio nazionale sul trasporto merci e la logistica: Far West Italia*

ISL – Institute of Shipping Economics and Logistics (2010), *Shipping statistics and Market review* (numeri vari)

Jones Lang LaSalle (2011), *Logistica immobiliare in Italia: flying through the clouds*

Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Consulta Generale per l'autotrasporto e la logistica (2011), *Piano Nazionale della Logistica 2011-2020*

Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (2010), *Relazione sull'attività delle Autorità Portuali*

Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Consulta Generale per l'autotrasporto e la logistica (2010), *Le linee politiche del Piano Nazionale della Logistica*

Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (2011), *Conto nazionale delle infrastrutture e dei trasporti 2009-2010*

Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Consulta Generale per l'autotrasporto e la logistica (2011), *Analisi strutturale del trasporto combinato marittimo e proposte di potenziamento*

Musso E. (2011), *La containerizzazione*

NAPA (2011), *NAPA Ports, a gateway from Europe to the World*

NEA (2010), *Ports and their connections within the TEN-T*

NEA (2011), *The balance of container traffic amongst European Ports*

Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2012

Notteboom T. (2008), *The relationship between seaports and the intermodal hinterland in light of global supply chains: European challenges*, Anversa

Ocean Shipping Consultants (2011), *European & Mediterranean containerport markets to 2015*

PWC (2011), *Insight into the performance of the global shipping industry*

Rodrigue J.P., Notteboom T. (2010), *Foreland-based regionalization: integrating intermediate hubs with port hinterlands*

RS Platou Group (2011), *The Platou Monthly* (numeri vari), Oslo

RS Platou Group (2011), *The Platou Report 2011*, Oslo

Segesta-UIR (2011), *Gli interporti: da strutture puntuali ad assetto di rete*

Siviero L., Carlucci F., (2009), *Competitività ed efficienza delle infrastrutture terminali del trasporto marittimo: analisi del sistema dei porti nel Mediterraneo e livello di integrazione logistica*

Studi e Ricerche per il Mezzogiorno (2007), *Polì logistici, infrastrutture e sviluppo del territorio*, Giannini Editore (Napoli)

Studi e Ricerche per il Mezzogiorno (2009), *Porti e territorio*, Giannini Editore (Napoli)

Studi e Ricerche per il Mezzogiorno (2011), *Le relazioni economiche tra l'Italia e il Mediterraneo*, Giannini Editore (Napoli)

Thomson Reuters Datastream, 2012

UNCTAD (2011), *Review of maritime transport 2010*, Ginevra.

UNCTAD (2012), *Review of maritime transport 2011*, Ginevra.

UniCredit (2011), *Come rain or come shine: le prospettive del mercato dello shipping*

UniCredit Medio Credito Centrale (2010), *Movin'on up: nuove sfide per il sistema logistico italiano*

Unione Petrolifera (2012), *Data Book 2011*

Uniontrasporti (2011), *I Rapporto sullo stato delle infrastrutture in Italia: criticità di oggi, priorità di domani*

Van den Berg R., De Langen P.W. (2011), *Towards an "ILT" centred value proposition in container transport?*

World Bank (2011), *Trade Logistics in the Global Economy: The Logistic Performance Index and its Indicators*

World Bank (2012), *Private participation in infrastructure database*



Cassa depositi e prestiti

Roma

Via Goito, 4
00185 Roma – Italia
Tel +39 06 4221.1

Milano

Palazzo Busca
Corso Magenta, 71
20123 Milano – Italia
Tel +39 02 4674.4322

Bruxelles

Square de Meeûs, 37
(7° piano)
1000 Bruxelles – Belgio
Tel +32 2 2131950

www.cassaddpp.it