

Introduzione

In epoca moderna la portualità mediterranea – e i porti italiani che ne costituiscono la parte più consistente – è stata per lungo tempo relegata in una posizione periferica. Sono state le vicende storiche della rivoluzione industriale a metterla in secondo piano rispetto ai sistemi portuali dell’Inghilterra, della Germania, del Belgio, dell’Olanda – Paesi nei quali l’industrializzazione ha avuto uno sviluppo che ha preceduto di circa cinquant’anni quello che avrebbe preso piede con passo incerto nella penisola italiana o nella penisola iberica. Allo sviluppo tecnologico e organizzativo nei settori del tessile, della meccanica ed elettromeccanica pesante, della chimica, della siderurgia corrispose un analogo e complementare sviluppo del ciclo marittimo-portuale, ambedue trainati da una domanda che si è concentrata nell’area del globo comprendente le due sponde dell’Atlantico settentrionale. Per tutto l’Ottocento e fino agli anni Settanta del Novecento la *trade lane* transatlantica ha assorbito la quota più consistente del commercio mondiale e i porti europei della fascia costiera che per convenzione si chiama *Northern Range* ne sono stati i principali beneficiari.

Solo alla fine degli anni Novanta del Novecento la portualità mediterranea si è venuta a trovare di nuovo in una posizione centrale, anche se non egemone com’era stata nell’antichità, grazie al radicale, drammatico spostamento del baricentro dei traffici marittimi internazionali, che ha visto precipitare la *trade lane* nordatlantica in una fase di profonda stagnazione, non solo rispetto allo sviluppo travolgente della *trade lane* del Pacifico o della fascia di *trade lanes* che si diramano lungo la rotta Far East-Europa ma anche rispetto allo sviluppo impetuoso della rotta sudatlantica. La portualità mediterranea, e quella italiana che ne è

la parte più consistente, scontano pertanto una perifericità che è durata circa un secolo e mezzo, un arco di tempo che abbraccia la nascita e il declino dell'industrializzazione moderna. Inoltre, la centralità recuperata di recente, con l'esplosione dei traffici tra Far East ed Europa, è una centralità apparente, perché si alimenta in gran parte con traffici *di transito* e con operazioni di trasbordo, cui non corrisponde una domanda effettiva.

Sarebbe stato impossibile, fino a qualche anno fa, parlare di portualità in Italia senza prendere in considerazione il Northern Range, cioè quel fronte costiero che va, per convenzione, da Le Havre ad Amburgo. Sia perché rappresenta in parte un sistema attraverso il quale entra ed esce una quota non trascurabile delle nostre merci, sia perché viene ritenuto tra i più avanzati del mondo in termini di tecniche di management, applicazione di tecnologie e organizzazione di filiera, sia perché di fatto è il termine di riferimento di ogni azione di *benchmark*.

Oggi è impossibile parlare di portualità in Italia senza prendere in considerazione il fronte costiero che dal Pireo lungo lo stretto del Bosforo risale per il Mar Nero incontrando Constantza, Odessa, Ilychevsk, Novorossirsk e poi s'inoltra nel Mar d'Azov per arrivare a Rostov sul Don. E domani sarà impossibile parlare di portualità italiana senza tenere in considerazione l'arco costiero che va da Porto Said a Tangeri.

Agli inizi del 2008 uno studio di Lloyd Shipping Economist dichiarava: «Riteniamo che l'insieme dei flussi di traffico tra Asia ed Europa nel 2008 (15 milioni e 774 mila TEU) potrà superare i volumi previsti nella rotta transpacificca (14 milioni 489 mila TEU). Questo fatto rappresenta una vera pietra miliare perché significa che per i fornitori asiatici i mercati europei acquistano lo stesso peso di quelli del Nord America».

La previsione che i volumi dei traffici containerizzati tra Far East e Europa potessero superare quelli tra Far East e Nord America era fondata sulla crescita spettacolare dei volumi nel Mediterraneo e particolarmente nell'East Med, generati dal forte slancio dell'economia russa, dei Paesi balcanici e della Turchia (motori principali dell'aumento del traffico nell'area del Mediterraneo orientale e del Mar Nero). Il sogno che il Mediterraneo potesse tornare a essere in qualche misura il centro del mondo purtroppo è durato poco. Con lo scoppio della crisi finanziaria iniziava un periodo di recessione dei traffici che ancora non si è concluso. Nelle aree dove più impetuosa era stata la crescita si verificavano

anzi le cadute più disastrose e l'East Med era una di queste. Gli analisti più accreditati continuavano a rivedere stime e previsioni. Ma guardando la Tabella 1, tratta dal supplemento straordinario d'informazione sul mercato mondiale del container di Drewry, si può notare come già prima dello scoppio della crisi, nel primo trimestre del 2008, il flusso di traffico Mediterraneo-Far East avesse subito una brusca battuta d'arresto, rendendo più acuto lo sbilanciamento strutturale tra le due aree.

Tabella 1 Far East-Mediterraneo (volumi stimati di merce in container)*

	e/b	w/b	e/w ratio
2008 1 trim	-10,6	+16,1	5.0
2008 2 trim	+0,2	+2,8	4.6
2008 3 trim	-5,3	-4,4	4.2
2008 4 trim	-8,5	-4,6	4.9
2009 1 trim	-3,4	-2,2	5.0

* eastbound (e/b) è la direzione ovest-est; westbound (w/b) è la direzione est-ovest; southbound (s/b) è la direzione nord-sud; northbound (n/b) è la direzione sud-nord

Fonte: Drewry

Il forte rallentamento dei traffici nell'area East Med/Mar Nero trovava riscontro alla fine di gennaio del 2009 quando il FMI annunciava la revisione delle stime sull'andamento del PIL nei principali Paesi del mondo: la Russia era il Paese dove la stima precedente, formulata nel settembre 2008, doveva essere rivista con il ribasso più forte.

A consuntivo 2008 la *trade lane* Far East-Europa segnava le perdite più forti rispetto alle *trade lanes* del Pacifico e dell'Atlantico nel traffico containerizzato, circa 800 mila TEU in meno rispetto al 2007. Alla fine del primo trimestre 2009 la rotta transpacifico perdeva un 20,5 per cento, la rotta transatlantica un 25,1 per cento e la rotta Far East-Europa un 19,6 per cento rispetto all'anno precedente.

Che destino attende l'area mediterranea nel futuro dei traffici marittimi e di conseguenza nel futuro dei porti? Le previsioni sul futuro dei traffici containerizzati sono nere. Nell'edizione 2009 dello studio *Annual Review of Global Container Terminal Operators*, pubblicata il 31 luglio 2009, gli analisti di Drewry classificavano il Sud Europa come

l'unica area del mondo dove la movimentazione portuale non sarebbe cresciuta dal 2008 al 2014. Nell'edizione dello studio *Annual Container Trade Markets and Forecasts 2009/2010* dell'ottobre 2009 prevedevano che soltanto nel 2014 i porti del Sud Europa avrebbero superato i volumi raggiunti nel 2008.

Quindi dobbiamo aspettarci una nuova fase storica di emarginazione dei nostri porti o del Mediterraneo in quanto tale?

Se è vero che la crisi è una crisi «di domanda» essenzialmente concentrata nei Paesi ricchi (Nord America, Europa occidentale) ci si deve attendere una nuova divisione internazionale del lavoro e quindi una crescita della produzione e del consumo in aree diverse da quelle finora dominanti, con relativa riconfigurazione dei flussi di trasporto delle merci e ridimensionamento di quelli aventi origine e destinazione nel Mediterraneo, in particolare nel Mediterraneo centro-occidentale, che comprende i maggiori porti italiani. Se invece il mondo, all'uscita dalla crisi, manterrà l'attuale divisione del lavoro e sostanzialmente gli attuali rapporti di forza tra aree economiche, le incognite possono essere di tipo «logistico»: una parte di servizi che oggi utilizzano Suez per toccare i porti del Northern Range potrebbe essere dirottata su servizi *pendulum* che utilizzerebbero l'allargamento del Canale di Panama per seguire itinerari di collegamento tra porti del Far East, porti USA della West Coast e porti del Nord Europa con le navi di massima portata. È uno scenario realistico a partire dal 2014 però, quando i lavori di allargamento del Canale dovrebbero essere completati. Invece è già in atto una deviazione di certi servizi, sia delle navi portacontainer sia delle navi per il trasporto di auto (*car carrier*), dalla rotta di Suez alla rotta del Capo, circumnavigando l'Africa: Maersk Line, la più grande compagnia del mondo, ha cominciato dopo lo scoppio della crisi a seguire la rotta di Buona Speranza nei viaggi di ritorno Europa-Asia, dove le navi hanno poco carico e non debbono rispettare rigidamente le finestre temporali nei porti. Le ragioni principali di queste deviazioni erano giustificate con l'alto costo dell'attraversamento del Canale di Suez e con il pericolo rappresentato dalla pirateria nel Corno d'Africa. Questi cambiamenti nelle rotte dei grandi servizi transoceanici potrebbero indurre una nuova marginalizzazione del Mediterraneo. Se queste previsioni dovessero avere un fondamento, a subirne le conseguenze dovrebbero essere in particolare i porti di *transshipment*, non la portua-

lità italiana nel suo complesso. Ci sono altri aspetti però che possono giocare a favore dei nostri porti. L'organizzazione dei servizi di linea delle maggiori compagnie si struttura sempre più secondo una logica di *regional specialisation*, la quale permette una raccolta più capillare della merce in partenza e una consegna più mirata territorialmente della merce in arrivo: sono strategie *multiport* che integrano le strategie fondate sul sistema *hub-and-spoke*. In realtà il problema non è se il Mediterraneo sarà ancora percorso dai grandi servizi *pendulum* e giramondo oppure no, ma di sapere quale sarà la struttura produttiva e quali saranno gli stili di vita del futuro dei Paesi mediterranei. Sembra improbabile che i Paesi che si affacciano sul Mediterraneo trasferiscano tutta l'industria manifatturiera altrove per importare da questo altrove i prodotti finiti. La risposta all'interrogativo «conserverà nel futuro il Mediterraneo la sua posizione strategica nei traffici marittimi?» non sta soltanto nella logistica delle compagnie di linea ma anche, anzi soprattutto, nell'economia reale. Inoltre, «non si vive di solo container».

La portualità mediterranea dipende molto dai servizi regionali, in particolare da quelli *Ro Ro inframed* e dai traghetti: la crescita più forte dei porti italiani nel periodo 2004-2008 è avvenuta curiosamente nel settore «merci in colli». Sarebbe un grave errore se le aspettative per il futuro fossero poste soltanto sulle toccate delle navi *full container*, anche se rappresentano la quota largamente maggioritaria della tipologia di naviglio che segue la rotta di Suez (Tabella 2).

Tabella 2 Principali tipologie di naviglio che attraversano il Canale di Suez (%)

	2007	2008
Full container	37,8	41,9
Bulk Carrier	19	18,1
Tanker	17	14,8
General Cargo	10,3	9,6
Car Carrier	6	6,5
Ro Ro	1,8	1,6
LNG Carrier	1,7	1
Altre	3,6	3,1

Fonte: Suez Canal Traffic Statistics

Il Mediterraneo è anche un grande mercato del trasporto persone e delle crociere. Nel 2007 i porti italiani avevano superato i 48 milioni di passeggeri, i porti spagnoli i 26 milioni di passeggeri; sono cifre che non hanno paragoni con i porti del Northern Range, Zeebrügge accoglie in media 560 mila passeggeri/anno, Lubecca 350 mila, solo Calais e Dover superano i 10 milioni ma Rotterdam, Anversa, Amburgo, Bremerhaven sono porti quasi esclusivamente dedicati alle merci¹.

La possibile riduzione dei servizi via Suez suscita tanti timori forse per l'eccessivo peso che si è dato in questi ultimi anni al ruolo dell'Italia come «piattaforma logistica collocata al centro del Mediterraneo». Ma dovremmo iscrivere questo ragionamento nei vizi antichi della cultura portuale di cui è bene sbarazzarsi, e uno di questi è dato dall'assioma che un porto «deve» funzionare da calamita dei traffici semplicemente perché è piazzato in una determinata posizione geografica. È la cultura delle «rendite di posizione» che poi si allarga a macchia d'olio ad altri aspetti del ciclo marittimo-portuale². Anche negli anni del *super cycle* l'Italia non è stata mai una piattaforma logistica al servizio di altri mercati: la metafora poteva risultare calzante per Gioia Tauro o Taranto, ma non per il *cluster* marittimo-portuale nel suo complesso. Dal punto di vista del trasporto, il problema della portualità italiana è rappresentato dai collegamenti terrestri con i suoi maggiori mercati, che si trovano per la maggior parte a distanze troppo brevi perché il trasporto su rotaia sia competitivo (visti i vincoli infrastrutturali delle linee in termini di lunghezza e peso dei treni, di pendenze da superare, di tracce orarie disponibili) e redditizio per una compagnia di trazione ferroviaria. Al tempo stesso queste distanze sono sufficientemente lunghe da produrre fenomeni di congestione stradale per tratti di due-trecento chilometri della rete con la più alta densità di traffico. Malgrado questi vincoli e nonostante una possibile diminuzione dei grandi servizi di linea transoceanici che transitano per il Mediterraneo, i porti italiani sono in grado di assolvere la loro funzione, perché utilizzano tecnologie non inferiori a quelle dei grandi terminal mediterranei, dispongono di una sufficiente flessibilità della forza lavoro e di un antico *know how* marittimo-portuale, che consentono loro di offrire agli utenti un costo competitivo o comunque non tale da incidere negativamente sulla catena di trasporto e da costringere gli utenti a servirsi di altri porti³.

Il problema dei porti italiani rimane quello del sistema-Paese: il vincolo vero della portualità è rappresentato da un sistema che istituzioni internazionali, osservatori e analisti economici indipendenti giudicano incapace di uscire da una stagnazione che lo affligge dall'inizio del nuovo millennio, nonostante il settore manifatturiero consenta ancora all'Italia di essere uno dei primi dieci Paesi esportatori del mondo. Ma probabilmente, nell'era dell'economia della conoscenza, il deficit maggiore del Paese sta nella scarsa mobilità sociale, nell'inesistente riconoscimento del merito, nel sottoutilizzo delle risorse umane migliori, fattori che non troviamo mai registrati negli indicatori economici.

Le incognite della crisi, al momento in cui il manoscritto di questo libro è stato consegnato all'editore, erano tutte ancora aperte, l'ipotesi che essa debba durare a lungo sembra più realistica di quella che preconizza un'uscita dal tunnel nella seconda metà del 2010 o nei primi mesi del 2011. Ma la situazione, al momento in cui questo libro andrà nelle mani dei lettori, sarà certamente cambiata e le previsioni modificate in peggio o in meglio, com'è accaduto tra la fine di luglio e l'inizio di settembre 2009, quando gli organismi internazionali avevano espresso l'opinione che il fondo dell'abisso fosse stato toccato.

Le analisi contenute in questo libro si riferiscono essenzialmente al periodo del cosiddetto *super cycle* (2002-2007), quando il sistema dei trasporti internazionali ha raggiunto in termini di volumi i suoi record storici e i servizi portuali sono stati sottoposti a una pressione della domanda che ne ha messo seriamente in difficoltà le capacità di risposta. Ma il vero interesse che mi ha spinto a scriverlo è quello di cercare di capire le dinamiche palesi e occulte che hanno determinato l'evoluzione del 2008-2009. È il periodo di transizione dall'euforia della fine del 2007 allo sbalordimento dei primi mesi del 2009 quello che merita a mio avviso una riflessione più attenta, perché in quell'arco di tempo si mettono in crisi modi di pensare per schemi consolidati che non reggono più di fronte alla realtà. Già nei primi mesi del 2007 avevano cominciato a manifestarsi segni di cedimento nell'area del Pacifico in relazione ai flussi diretti verso gli Stati Uniti. La svalutazione del dollaro ha ridato un po' di fiato ai traffici sul versante atlantico, ma l'illusione che il *super cycle* fosse ancora in pieno svolgimento nel 2008 era alimentata dalla crescita impetuosa dei traffici in aree come l'East Med e in generale della rotta est-ovest Asia-Europa. Ciò ha consentito ad alcu-

ni porti o ad alcuni terminal di toccare record storici anche alla fine del 2008, malgrado il crollo dell'ultimo trimestre. Sempre però in relazione a numeri che sono ingannevoli, le statistiche portuali e l'uso che i porti ne fanno per ragioni di marketing vanno letti con molta prudenza, in particolare per quanto riguarda i container, la cui domanda di trasporto è trainata da due componenti: il mercato dei beni e la logistica delle compagnie marittime. Lo stesso container viene contato più volte e quindi il valore dei movimenti di sbarco e imbarco che subisce nei porti, tenuto conto dei vuoti, ha una correlazione sempre più debole con il valore rappresentato dal volume delle merci trasportate. Al netto dei movimenti di puro trasbordo e dei container vuoti, il rapporto tra movimentazione portuale (*port handling*) e merce effettivamente trasportata (*world traffic*) era di circa di 4,5:1 nel 2007⁴.

Infine, un'osservazione sulle fonti. Il mercato dello *shipping* dispone, al pari del mercato finanziario, di una massa ormai incontrollabile di informazioni in tempo reale, che ne coprono tutti gli articolati aspetti e consentono un'osservazione non superficiale; di una miriade di centri di monitoraggio e analisi che producono dei *report* con frequenza settimanale, mensile, trimestrale, annuale; di una serie di pubblicazioni periodiche specializzate e generiche per ogni segmento del mercato. L'informazione relativa ai porti non ha la stessa estensione e profondità, spesso si tratta di un'informazione burocratica, non di rado reticente (soprattutto in periodi di crisi) e superficiale. L'unico segmento del business portuale dove troviamo una massa d'informazioni analoga a quella del settore dello *shipping* è il segmento che riguarda i terminal container. Detto brutalmente, procurarsi queste informazioni è questione di quattrini, abbonamenti a newsletter, acquisto di studi. In un Paese normale, almeno i periodici si trovano in biblioteche pubbliche specializzate facilmente accessibili; in un Paese come l'Italia si trova qualcosa nelle biblioteche di qualche università, ma è meglio, si fa più in fretta, andare all'estero. La massima parte del materiale internazionale utilizzato per questo libro in particolare gli studi Drewry, è stato consultato presso l'Institute of Shipping Economics and Logistics (ISL) di Brema, alla cui Biblioteca nella persona della signora Ogiolda e alle sue collaboratrici va il mio primo ringraziamento.

Non saprei dire quanta parte di questo libro è debitrice del mio lavoro di consulenza per istituzioni, Autorità Portuali, compagnie fer-

roviarie, compagnie marittime, società di ricerca, per più di venticinque anni. Certamente quello che ho imparato l'ho imparato soprattutto dalle persone inserite in ambito dirigenziale e operativo, da gente che si confronta giorno per giorno con i problemi. Nominarle tutte senza dimenticarne qualcuna mi è impossibile, rivolgo quindi un ringraziamento collettivo nella speranza che, leggendo queste righe, non le trovino così distanti dai loro insegnamenti.

Avvertenza

Molte informazioni sono state ricavate visitando sul Web i siti di compagnie marittime e di società e riportate in buona fede. Data ultima per la consultazione dei siti: 31 dicembre 2009.

Spesso le compagnie marittime non fanno distinzione tra navi di proprietà e navi affidate alla loro gestione, pertanto quando qui si parla di una flotta s'intende una serie di navi «a disposizione» di una compagnia.

Note

¹ Si preferisce citare il dato 2007 perché è l'anno in cui il cosiddetto «super ciclo», considerando vari indicatori, non solo il movimento portuale, raggiunge il suo apice. Nel porto di Rotterdam nel 2007 le petroliere rappresentavano il 22,8 per cento delle navi arrivate, le Ro Ro il 22,5 per cento, le *full container* erano solo al terzo posto con il 20,8 per cento, le portarinfuse solide il 3 per cento e sotto la voce «altre navi» era classificato il 3,3 per cento del naviglio. L'incidenza del traffico intraeuropeo nel porto di Rotterdam, dati 2007, era in volume ben tre volte superiore a quello asiatico.

² Un caso esemplare è rappresentato da Trieste, esaltata come sbocco della Mitteleuropa anche quando l'Impero asburgico era crollato da un pezzo; si veda il dibattito pubblicato sulla rivista del regime fascista «Gerarchia», a. VII, n. 9, settembre 1927.

³ Ci sono vari modi di valutare quanto incidono i costi portuali, il modo che sembra più razionale è quello di considerare il costo dei singoli segmenti di una catena di trasporto da origine a destino; si troveranno alcuni esempi specifici nei capitoli seguenti. La tendenza generale riscontrata negli ultimi anni in tutti i porti europei (ma anche in Cina) è quella dell'incremento proporzionale dell'incidenza del trasporto terrestre: la vera criticità, anche dal punto di vista organizzativo, sta nella tratta che collega il porto all'entroterra, al suo Hinterland. Ma per dare subito un ordine di grandezza, nel gennaio 2008, quando i noli marittimi non erano ancora crollati, l'incidenza del costo di sbarco in un porto italiano del Tirreno di un container da 20' proveniente dal sud della Cina non superava il 4-5 per cento del costo totale del tragitto porto d'imbarco-terminal ferroviario in area milanese.

⁴ Come vedremo meglio in seguito, questo rapporto è soggetto ovviamente a continui cambiamenti; in linea generale possiamo dire che dall'inizio della containerizzazione è diventato sempre più squilibrato con l'introduzione dei sistemi *hub-and-spoke*, che hanno portato le operazioni di trasbordo a incidere anche per il 35 per cento in certe aree – in particolare nel Mediterraneo, mentre negli ultimi anni è cresciuto in maniera esponenziale il numero dei vuoti a causa dello sbilanciamento dei flussi. Vale la pena a questo proposito leggere le considerazioni (analoghe peraltro a quelle più volte avanzate dagli specialisti accademici) contenute nel Rapporto Drewry *Annual Container Market Review and Forecast 2009-2010* dell'ottobre 2009, pp. 14-21.