

IL MEDITERRANEO NELL'OCEANO MONDO

Di Margherita Paolini e Marco Caruso

Il *mare nostrum* come cerniera fragile dei traffici marittimi globali. I colossi del trasporto e le società terminaliste si contendono fette di mercato nei flussi di container che segnano gli scambi fra Asia ed Europa. L'Italia rischia di restare ai margini.

1. Per capire come sta cambiando la regione mediterranea conviene anzitutto osservare le trasformazioni del suo sistema portuale, per leggersi in controluce i nuovi, dinamici profili economici e geopolitici. La riconfigurazione dell'economia mondiale ha infatti comportato negli ultimi anni un notevole incremento degli scambi internazionali via mare. Il trasporto di merci su scala globale è oggi assorbito per l'80% dalla modalità marittima, che si muove su tre principali rotte: transatlantica (Europa-Nordamerica orientale); transindiana (Asia-Europa, via Mar Rosso-Mediterraneo-Mare del Nord); transpacifica (Asia-Nordamerica occidentale). Negli ultimi dieci anni, con la forte delocalizzazione dei centri produttivi verso l'area dell'Estremo Oriente-Pacifico, il Mediterraneo ha assunto un ruolo di crescente centralità nelle strategie delle compagnie di trasporto marittime (*liner shipping companies*), che lo considerano un corridoio fondamentale per raggiungere velocemente i mercati di destinazione delle merci imbarcate.

Questa strategia, in cui la parte del leone spetta alle "tigri asiatiche", è in continua evoluzione. Le sempre maggiori quote di traffico hanno infatti richiesto negli ultimi anni prestazioni portuali sempre più impegnative in termini di infrastrutture e servizi. Così come, a partire dall'autunno 2008, la forte diminuzione degli scambi provocata dalla crisi economica globale sta costringendo gli attori della partita mediterranea a correggere i rispettivi approcci. Lo sviluppo del traffico marittimo tra aree geografiche sempre più vaste ha dato un forte impulso alla standardizzazione delle unità di carico (container) e delle relative tecniche, processi e procedure operative, che mirano alla complementarità tra modi di trasporto su distanze molto diverse. Si tratta di organizzare la catena di trasporto facendo leva sull'uso specializzato di differenti vettori, allo scopo di ottimizzare le prestazioni, riducendo i costi, il tempo e i rischi del passaggio da una modalità all'altra. Questo sistema a stella, definito *hub and spoke* ("perno e raggio") presuppone due categorie di navi e due differenti tipologie di porti. La nave madre naviga lungo le principali rotte mondiali, carica e scarica container toccando pochi porti *hub*, strategicamente posizionati e ben organizzati. I container depositati negli *hub* vengono caricati e scaricati da navi più piccole (*feeder*), che toccano gli scali minori, fuori dalle rotte principali. Si ottiene così la più efficace prestazione complessiva dal punto di origine a quello di arrivo: condizione vincolante per rimanere "nel giro".

Il settore del trasporto container nel Mediterraneo, considerato dalle compagnie di trasporto un mero distributore di *hubs of transshipment* ("perni di trasbordo"), ha dunque dovuto affrontare una fase di profonda quanto rapida trasformazione per adattarsi alle nuove esigenze del traffico globalizzato. La preesistente morfologia di postazioni e rotte di traffico di merci è diventata automaticamente secondaria. Emerge una direttrice di flusso lineare dominante, tra Suez e Gibilterra, nettamente orientata da est ad ovest (con una componente di limitato movimento di merci in senso inverso). Questo flusso scorre parallelamente alla costa Sud e tende ad avanzare, sempre più rapidamente, verso i mercati del Mare del Nord e dell'Atlantico settentrionale, appoggiandosi ad una catena di *hubs* in successione dove depone parte del suo carico alle navi *feeder* (carta a colori 1).

L'uso globalizzato del trasporto container e del sistema *hub and spoke* ha progressivamente aumentato le dimensioni delle navi: i dati più recenti forniti dai cantieri navali (marzo 2009) fanno capire che per reggere la competizione globale le navi in circolazione diminuiranno ma aumenteranno le capacità di stivaggio, affidate a vettori di grande tonnellaggio, da 13.000 a 14.000 teu, con quel che ne consegue per i complessi portuali mediterranei. Se il traffico containerizzato ha spinto le società di linea a modificare rotte e criteri di scelta dei porti basandosi sulle performance del commercio asiatico, sono poi i terminalisti ad investire in postazioni su cui si assicurano concessioni pluridecennali, funzionali allo scalo di grandi navi, sul modello dei porti iperspecializzati di Singapore, Shanghai, Shenzhen e Hong Kong, impostosi dopo il 2002. Anche nel Mediterraneo la raccolta dei container è sempre più affidata a società logistiche internazionali di provata professionalità per garantire un adeguato fattore di carico delle navi. Queste a loro volta convergono verso i porti che garantiscono le interconnessioni porto-territorio e mettono a disposizione *distriparks* portuali o centri intermodali collocati strategicamente nel retroterra, anello indispensabile per la fluidità dei trasporti dal mare alla terra e viceversa. In definitiva, compagnie di trasporto e operatori di terminali tendono a condizionare i piani nazionali di sviluppo territoriale, in modo che tengano conto delle loro esigenze commerciali. Ma ora il quadro si complica per l'impatto seccamente negativo della crisi economica e del credito sul traffico marittimo mondiale.

2. Fino agli anni Novanta il sistema portuale mediterraneo era centrato sul traffico regionale, di breve raggio, e sui servizi secondari. L'affermarsi del sistema *hub and spoke*, con l'incremento degli scambi tra Europa ed Estremo Oriente e tra Europa e America, ne ha modificato il ruolo. Per collocazione strategica e proprietà peculiari dei mercati che lo circondano, è divenuto un bacino cruciale per il trasporto intermodale di lungo raggio. Sottraendo così quote a quelli che fino ad allora erano stati gli unici destinatari delle merci che arrivavano in Europa via Suez: i grandi porti del *Northern Range*, scaglionati sul Mare del Nord tra Le Havre e Amburgo (carta a colori 2).

Il recupero di competitività del Mediterraneo nei confronti del *Northern Range* si è costruito su tre fattori. Anzitutto, l'aumento del traffico e quindi di quote da prelevare, anche a seguito dell'allargamento del Canale di Suez, nonché la possibilità di ridurre i tempi di rifornimento ai mercati delle aree gravitanti sul Mediterraneo e interessate dal commercio proveniente dall'Estremo Oriente. Poi, sfruttando le opportunità insite nello sviluppo degli scambi commerciali lungo la sponda Sud del Mediterraneo, tra paesi del Maghreb e Vicino Oriente. Infine, con una buona dose di ottimismo, ad uno scenario di crescita economica dell'area del Mar Nero, Turchia compresa, dove per determinate tipologie di merci la via marittima resterà ancora a lungo più vantaggiosa rispetto ai percorsi terrestri, per i collegamenti con i paesi dell'Europa occidentale e mediterranea.

Anche se alcuni porti si sono imposti come fondamentali *hub* di trasbordo sulla direttrice del flusso di container est-ovest assorbendone quote importanti, negli ultimi anni la crescita del movimento sud-mediterraneo ha perso di slancio nei confronti del *Northern Range*, che ha finito per recuperare il primato assoluto e relativo. Pur svantaggiato dal punto di vista geografico rispetto agli approdi mediterranei (le navi che seguono le rotte Asia-Europa-America impiegano tre giorni di navigazione in più per raggiungere i porti del Nord), il *Northern Range* continua infatti ad essere scelto dalle compagnie di trasporto come piattaforma privilegiata di arrivo delle merci poiché offre porti collegati ai grandi mercati dei rispettivi hinterland, dotati di un sistema di trasporto intermodale efficientissimo. I container vengono rapidamente spostati utilizzando i canali fluviali, la rete autostradale e le ferrovie. In più, le caratteristiche fisiche dei bacini portuali e le tecnologie impiegate li rendono accessibili ad ogni tipo di nave.

Nell'area mediterranea vengono comunque movimentati annualmente 35 milioni di container, con un percorso in crescita fino al 2008. Ma oggi, con la crisi economica mondiale che ha provocato un crollo del commercio internazionale, si avvertono forti riflessi negativi anche sui flussi di merci nel Mediterraneo.

3. Il commercio mondiale su nave è controllato quasi esclusivamente dai primi venti gruppi specializzati nella movimentazione di container. Il Mediterraneo è il loro "ponte intercontinentale".

Negli ultimi anni i porti mediterranei hanno cercato di attrarre i flussi commerciali lungo le rotte afferenti alla dorsale tracciata dalle *shipping companies* per movimentare più merce possibile col minimo spreco di risorse. Lo sviluppo della portualità mediterranea dipende molto dalle società terminaliste, che firmano i contratti per la gestione pluridecennale degli scali in base ad analoghi criteri di redditività. Spesso, nei processi di fusione che animano il mondo degli operatori privati, operatori terminalisti e società di trasporto fanno parte di uno stesso gruppo, iperglobalizzato e lontano dal Mediterraneo: nordico, asiatico o, più recentemente, arabo del Golfo.

I gruppi europei più attivi nel Mediterraneo sono nordici, italiani registrati all'estero o filiali di gruppi nordici e francesi. Sono presenti nel Mediterraneo tutti i grandi gruppi del Nord Europa che hanno una esperienza di lungo tragitto nello *shipping*. Nati per l'esigenza di commerciare nei grandi porti del Nord, non si sono lasciati sfuggire la possibilità di recuperare fette di mercato mediterraneo. Tra loro, il gruppo A.P. Moller Maersk, colosso danese che possiede anche l'Apm Terminals, operatore a Tangeri e Algeiras. E' invece italiana, con sede legale a Ginevra, e globalizzata sulle rotte asiatiche e nordamericane, la Mediterranean Shipping Company (Msc), leader nel settore crocieristico e seconda compagnia di navigazione al mondo per numero di container movimentati. Nel Mediterraneo la Msc opera soprattutto in Marocco, Spagna, Italia e Libano. La Cma-Cgm, società di navigazione francese con sede a Marsiglia, è leader indiscussa dello *hub* di Malta. Ora in *pole position* anche a Beirut, ha concluso recentemente una strategica partnership con la Maersk e con la Msc per sostenere, anche nel periodo di arretramento dello *shipping* cinese prodotto dalla crisi globale, la continuità della rotta portacontainer Asia-Europa.

Un'altra società, la Contship Italia, è di fatto il partner funzionale per l'acquisizione di concessioni su terminali mediterranei del gruppo tedesco Eurokai-Eurogate. Il quale si è così assicurato un'attività a medio-lungo termine su vari porti italiani, a cominciare dallo *hub* di Gioia Tauro. Seguono, molto attivi, i gruppi asiatici come Evergreen, compagnia di navigazione taiwanese, posizionata nel Mediterraneo a Taranto, e la Psa di Singapore, terminalista del porto di Genova Voltri. Cresciuti con il boom del commercio degli anni Novanta e forti della grande importanza degli scali e dei mercati asiatici, questi attori hanno sentito la necessità di investire per gestire direttamente le quote mediterranee delle merci trasportate.

Sono soprattutto le compagnie cinesi a battere aggressivamente il Mediterraneo in cerca di posizioni da acquisire. Così il gruppo armatoriale cinese pubblico Cosco ha vertiginosamente ingrandito le sue attività con flotte di portacontainer, attività logistiche e terminalistiche, di noleggio e costruzione container. Cosco si è alleata con la Msc per la gestione del terminale di Levante di Napoli ed ha trattato, sulla base di un accordo intergovernativo, lo sviluppo di due nuovi terminal e una concessione per 35 anni nel porto del Pireo, apertosi alla privatizzazione. Un impegno che difficilmente potrà mantenere nei tempi previsti (2015), ma che mira in prospettiva ad intercettare la crescita dei mercati del Mar Nero: una regione di 300 milioni di consumatori che include Romania, Bulgaria, Ucraina e Russia meridionale, ma anche sbocchi dell'area caspica.

Fra i cinesi, in prima linea anche il gruppo China Shipping, società terminalista, con la società di navigazione China Shipping Containers Line che si è posizionata a Damietta, in Egitto. Questo quadro complessivo riflette il fatto che tra le prime dieci flotte di portacontainer al mondo (Maersk, Msc, Cma-Cgm, Evergreen, Hapag-Lloyd, Coscon, Apl, China Shipping, Nyk, Hanjin) cinque sono asiatiche. Recentemente anche compagnie arabe, come la Dp World, con sede a Dubai, spalleggiate da istituti finanziari del Golfo, si sono lanciate nell'avventura mediterranea, forti della loro esperienza terminalista nello *hub* di Jebel Ali. In generale, esse sono favorite dalla possibilità di sviluppare facilmente partnership con le società locali della sponda sud-mediterranea.

4. Seguendo la rotta est-ovest che sbocca a Suez e trova le prime postazioni *hub* d'obbligo sul Mediterraneo egiziano - lo storico Port Said e la più recente Damietta - il flusso in cerca di trasbordi vantaggiosi punta deciso su Malta. Da quando l'arcipelago è entrato in area euro, il suo rango nel Mediterraneo è cresciuto vertiginosamente. La posizione geografica, l'efficienza e gli spazi per la movimentazione dei container, rendono il suo porto *hub* molto competitivo. Punti di forza che, poggiando su una concessione rinnovata per 60 anni, la Cma-Cgm intende sfruttare a fondo. La Malta Freeport Terminals smista sull'isola i container che arrivano dall'Est (in maggioranza cinesi) verso il Nord Europa e viceversa. Nel 2008 Malta ha accolto 1900 navi, di cui 700 grandi portacontainer. I tempi registrati sono di 15 ore per scaricare 800 container ed imbarcarne sulle *feeder* altri 140.

Complementare al ruolo di Gioia Tauro, in Calabria, che ha visto uno straordinario sviluppo negli ultimi anni contendendo il primato di movimentazione container nel Mediterraneo allo storico *hub* di Algeiras, grazie alla varietà di rotte *feeder* che afferiscono al suo scalo e lo collegano con 60 porti del Mediterraneo e del Mar Nero. Tale attività è monopolizzata dall'unico concessionario, la Contship, che vi opera con la Medcenter Container Terminal (emanazione del Gruppo Eurokai-Eurogate di Amburgo). La Contship ha fatto muro di fronte alle pressioni della Msc, che finora utilizza lo scalo di Gioia Tauro con navi portacontainer ma che ha presentato all'autorità portuale un piano di impresa per inserirsi anche come terminalista.

Da Malta o da Gioia Tauro, un unico balzo porta all'*hub* di Algeiras, in Spagna, il più importante scalo dell'Europa meridionale per la movimentazione dei container, gestito dalla terminalista Apm del gruppo Moller-Mersk. Poi il flusso si dirama per le rotte atlantiche.

Ma questo era il viaggio di ieri. Nel 2007 è nata una nuova stella in terra d'Africa: Tangeri. E' stato proprio il grande sviluppo di Algeiras a spingere l'Apm, di fronte alla carenza di capacità ricettiva di quello scalo, effetto del traffico crescente, ad espandere le sue attività con uno *hub* complementare a Tangeri, in Marocco. Ottima la posizione geografica: affacciato sull'Atlantico ma connesso in linea diretta con Suez, lo *hub* marocchino potrebbe convogliare anche le merci che provengono dal Sudamerica e intercettare le nuove rotte commerciali che, favorite dal basso costo del greggio, evitano i costi di Suez e le insidie dei pirati nel Golfo di Aden circumnavigando l'Africa intorno al Capo di Buona Speranza. Ben presto i vantaggi di Tangeri, anche in termini di spazi, flessibilità, interessi di operatori privati internazionali per una vasta *free zone* nel retroporto, hanno cominciato a fare emergere una concorrenza con Algeiras. Inoltre, come pochi altri scali nel Mediterraneo (Gioia Tauro, Port Said), Tangeri è in grado di accogliere giganti da 13-14 mila teu. E soprattutto offre al terminalista il vantaggio del basso costo della mano d'opera: mentre un lavoratore all'Apm Terminals di Tangeri costa circa 4 mila dollari l'anno, ad Algeiras arriva a 14 mila.

Nel Mediterraneo del Nord i porti che hanno un mercato di riferimento importante alle spalle (i cosiddetti "scali a spalle coperte") si difendono meglio dalla lottizzazione delle compagnie di trasporto e delle società terminaliste. I porti emergenti nel Mediterraneo stanno cercando di ridurre le proprie lacune guardando all'organizzazione e alla progettazione del *Northern Range* per creare sistemi di collegamento intermodale che permettano di raggiungere nel modo più veloce ed efficiente possibile i mercati europei. Maggiore la forza che il porto ha alle spalle, maggiore l'attrazione per le grandi compagnie di navigazione. Un porto di *transshipment* trae forza dall'efficienza dei servizi e dalla posizione geografica, ma potrà sempre essere sostituito da un altro porto. Sarà difficile scalzare però un porto che alle sue spalle mercati di riferimento ampi.

Barcellona e Marsiglia cercano di collocarsi in questa tipologia. Purtroppo il progetto comunitario di fattibilità della rete di corridoi infrastrutturali Ten è una esercitazione sulla carta, molto carente nell'ipotizzare i reali flussi di traffico e i tempi di realizzazione. Così gli Stati devono trovare soluzioni ciascuno per conto proprio, costruendo alleanze *à la carte*. Secondo i francesi, "per i porti, le battaglie si vincono a terra". Al Grand Port Maritime de Marseille (Gpmm), ad esempio, è stata avviata una riorganizzazione dell'ente per creare una struttura in grado di gestire al meglio il porto e progettarne la migliore evoluzione possibile. Si punta sulla qualità dei collegamenti con i trasporti fluviali, alla vicinanza con Lione, con la Svizzera e con l'asse Reno-Rodano. Mentre la Cma-Cgm tratta con la Deutsche Bahn (ferrovie tedesche) per collaborare nel trasporto container via ferro. A loro volta, la compagnia ferroviaria spagnola Renfe e la società intermodale francese Naviland Cargo hanno inaugurato una connessione intermodale tra il porto di Barcellona e Lione, dove i container trovano coincidenze ferroviarie utili a proseguire verso Italia, Svizzera, Germania, Austria e Repubblica Ceca. A Barcellona si sta lavorando anche per creare un nuovo terminal che aumenterebbe la capacità di ricezione del porto. Si va avanti su ambiziosi progetti, anche se la crisi globale ha avuto già i suoi effetti sul traffico containerizzato nei due più importanti porti spagnoli.

5. Marsiglia e Barcellona danno l'esempio ai porti italiani dell'alto Tirreno, che con Genova come capofila cercano di seguirli nella tipologia di sviluppo e di organizzarsi per non perdere quote di mercato a vantaggio dei concorrenti francesi e spagnoli. La loro situazione di partenza però è molto meno favorevole. Mentre il corridoio ferroviario Genova-Rotterdam, su cui lo scalo ligure punta per profilarsi come una sorta di sotto-*hub* del megaporto olandese, resta fuori dal libro verde dell'Ue, i presidenti delle autorità portuali di Genova, La Spezia e Savona evidenziano l'urgenza di intervenire prima che sia troppo tardi. I punti principali del piano di emergenza da loro proposto prevedono: dogane unificate e potenziate, operative 24 ore al giorno; ferrovie organizzate in una società unica di sistema per i porti dell'Alto Tirreno che garantisca efficienza e rapidi smistamenti da e per i porti e gli interporti; nuove norme che consentano di coinvolgere i privati nella realizzazione delle infrastrutture.

Per parte loro, i presidenti delle autorità portuali di Venezia, Trieste e Ravenna, in alleanza con Capodistria, hanno stretto un accordo per creare un unico *gateway* con cui i quattro scali si presentano insieme sul mercato internazionale, puntando sul recupero di sviluppo dell'Europa centroorientale e dei Balcani. Possono contare sulla austriaca Schenker e sulla compagnia di trasporto triestina Samer & Co, attivissima nel collegare i porti dell'Adriatico, italiano e non, alla Turchia, oltre che nell'aprire piste verso i mercati siriano ed iracheno.

Quanto all'autorità portuale del Levante (Bari, Barietta, Monopoli), segue altri obiettivi di ristrutturazione e sviluppo, galvanizzata dal record storico di passeggeri registrato nel 2008.

Abbiamo già accennato al monopolio Contship (Eurokai-Eurogate) su Gioia Tauro, porto che oggi svolge quasi esclusivamente operazioni di *transshipment* e non riesce ad esprimere le sue grandi potenzialità perché manca di un sistema logistico adeguato alle spalle. La Contship, o chi per essa, oggi è presente con varie quote partecipative in concessioni per la movimentazione merci anche nei porti di La Spezia, Livorno, Salerno, Ravenna, Cagliari. Tutti porti *feeder* funzionali alle strategie della Contship. Cagliari poi è in una posizione strategica nel centro del Mediterraneo occidentale, lungo la rotta che collega Gioia Tauro con Barcellona, Genova e Marsiglia. Quanto a Taranto, che invece ha le caratteristiche idonee a svolgere un ruolo importante anche per i traffici tra il Basso e l'Alto Adriatico, vi opera il gruppo taiwanese Evergreen. Ma invece che svolgere una funzione complementare, rischia di trovarsi in competizione con Gioia Tauro.

A Napoli troviamo infine due protagonisti del traffico internazionale portacontainer nella partnership paritetica al 46% tra la Msc e la cinese Cosco (China Ocean Shipping Company), costituita con la Conateco per trasformare Napoli in *hub* di smistamento, in concorrenza con scali mediterranei non italiani. Come per il contiguo porto di Salerno, le possibilità di successo sono scarse se non inesistenti, perché lo spazio a disposizione per la costruzione di nuove banchine è limitato per le caratteristiche della città e i vincoli posti dall'importanza paesaggistica delle zone limitrofe. Inoltre i fondali di 15 metri non permettono l'ingresso di navi di nuova generazione. Lo scalo campano può però disporre alle spalle di un buon mercato di riferimento e dell'interporto di Nola, unico nel Sud d'Italia, che offre notevoli margini di crescita per il mercato intermodale.

6. Tutto il sistema portuale del Mediterraneo, specialmente nella facciata Sud, è un grande cantiere. Almeno una decina sono i progetti in cui si intrecciano investimenti statali e di grandi gruppi privati. Naturalmente questi progetti hanno delle gerarchie: si sviluppano alcune aree e determinate attività, mentre se ne trascurano altre. Grazie ai soldi del petrolio provenienti da Dubai e dai paesi del Golfo, ma anche ai finanziamenti europei e indiani, la costa meridionale del Mediterraneo è seconda solo alla Cina quanto a investimenti esteri.

TangerMed è il progetto modello di come una grande società terminalista, la Apm del gruppo Moller Maersk, si inserisce nella progettazione di uno Stato. Il piano originario prevedeva che nel giro di sette anni il porto di Tangeri avrebbe raggiunto la capacità di 8,5 milioni di container all'anno, conquistando così il primato nel Mediterraneo e quasi raggiungendo Rotterdam. Nel dicembre 2008 è stata lanciata la zona franca logistica TangerMed, con l'ambizione di costruire una piattaforma logistica leader in Europa, Mediterraneo e Africa occidentale. Un progetto ispirato dall'araba Dp World di Dubai. La gestione della relativa *free zone* è affidata alla società Medhub, controllata al 100% dalla Tmsa, agenzia marocchina per lo sviluppo del porto. Attualmente TangerMed ha una capacità di 3,5 milioni di teu a fronte dell'obiettivo previsto per il 2012 di 5 milioni di teu.

In marzo il progetto TangerMed ha subito una battuta di arresto: la Apm Terminals ha rinunciato a costruire e a gestire il terminal 3 di TangerMed II, la seconda fase di sviluppo dello *hub* marocchino. La rinuncia sarebbe dovuta alla crisi. C'è senz'altro una forte diminuzione dei traffici; inoltre i danesi avrebbero trovato difficoltà nel reperire le risorse finanziarie per realizzare il progetto. Con il disimpegno dei danesi, TangerMed II rischia di finire in un limbo, anche se vi restano formalmente impegnate Msc, Eurogate e Cma-Cgm. Comunque, l'interesse dei paesi del Golfo per TangerMed non è caduto. Restano in piedi progetti di consorzi per la realizzazione di un centro di bunkeraggio per rifornire di carburante le navi in transito per Gibilterra (tremila al giorno) e di uno *hub* per il *transshipment* di cereali. TangerMed rimane una sfida e un esempio di nuova mentalità e di ambiziosa progettazione nella costa Sud del Mediterraneo. Su questo progetto i paesi del Golfo costruiscono uno scenario di traffici che attraversando il Maghreb algerino e tunisino li portano sul Mediterraneo occidentale, a distanza ravvicinata da Gibilterra, destinata a restare un

passaggio strategico del commercio mondiale, in particolare per le merci che interessano maggiormente l'area del Golfo.

Così la Dpw (Dubai Port World) dà le ali agli ambiziosi progetti algerini per lo sviluppo della portualità. Il 17 marzo è stata creata una società di diritto algerino compartecipata al 50% tra Epal (ente algerino per la gestione dei porti) e Dpw, che ha assunto la gestione del porto di Algeri, noto per la lentezza dei servizi. Una nave può rimanervi in attesa anche per tre settimane, un tempo biblico per il settore. Le tariffe sono altissime: un contenitore che arriva dalla Francia costa intorno ai 600 euro, quando in Gran Bretagna e negli Usa ne costa circa 280. Dpw dichiara di voler risolvere al più presto i problemi del porto di Algeri e portare la capacità di movimentazione del porto dai 400 mila teu attuali a 650/700 mila. Le resistenze sono forti, soprattutto da parte di chi si oppone alla gestione privatistica del porto. I sindacati organizzano scioperi contro i metodi e le idee d'innovazione di Dpw, che non intende fare marcia indietro. Facendo leva sul suo impegno ad Algeri, la società di Dubai ha rinnovato il contratto di gestione di quello che sarà il nuovo porto di Djendjen, concepito come uno *hub*, da portare alla capacità di 1,5 milioni di teu l'anno. Djendjen è situato a 350 km a est di Algeri. E' la sfida che l'Algeria lancia agli altri porti del Mediterraneo, in special modo al vicino e concorrente scalo di Tangeri, al cui modello si ispira. Infatti Djendjen potrebbe essere competitivo soltanto creando alle sue spalle una vasta zona franca. Il governo algerino punta intanto sull'estensione delle capacità degli altri porti: Béjaia, Skikda, Annaba, Orano. La costruzione dell'autostrada Est-Ovest e delle bretelle di collegamento verso i porti permetteranno di connetterli tutti fra loro.

La strategia di Dpw continua in Tunisia, saltando la Libia, il cui principale progetto è la creazione di una città *hub* per il business energetico, un centro servizi a livello mondiale. La Tunisia è una piattaforma ideale per i mercati del mondo arabo e del Maghreb grazie all'accordo di libero scambio con Marocco, Egitto, Giordania, Libia e Turchia. E' prevista la realizzazione di un porto "acque profonde" ad Enfidha, che potrà accogliere navi container di grandi dimensioni. Lo scalo è situato

sul Golfo di Hammamet, dove sta sorgendo un importante polo industriale e logistico. Enfidha è già collegato all'asse stradale Tunisi-Sousse e a quello ferroviario Tunisi-Sfax. Avrà anche un nuovo aeroporto, gestito in concessione dalla turca Tav, su un'area di 2.400 ettari. I collegamenti marittimi sono garantiti con Genova, Napoli, Cagliari, Taranto, Gioia Tauro, Livorno, Marsiglia, Valencia, Istanbul, Barcellona, Cipro eccetera.

Il porto di Enfidha indica la volontà tunisina di concorrere con i porti della sua area. La Dpw gestirà il nuovo porto, da ultimare entro il 2010, con 5 km di banchine, per una capacità di 5 milioni di teu annui. La sua realizzazione permetterà tra l'altro alla Tunisia di integrarsi nel programma delle autostrade del mare e di collegarsi alla rete euromediterranea di trasporto multimodale. La peculiare posizione geografica dovrebbe permettere al porto di assicurarsi circa il 20% del commercio marittimo dell'area. Il modello del porto sarà il TangerMed marocchino. Certo Enfidha non potrà competere con TangerMed perché la posizione geografica è meno strategica. Ma la vicinanza all'Europa e l'ampiezza del retroporto possono smentire i calcoli prudenziali. Il futuro porto di Enfidha potrebbe fare concorrenza agli altri due grandi *hub* del centro del Mediterraneo, Gioia Tauro e Malta.

L'Egitto ha stanziato 4 miliardi di euro per rinnovare il terminal che sorgerà a Port Said, dove già opera la Maersk, e intercetterà il traffico che passa attraverso il Canale di Suez. Il progetto East Port Said prevede la costruzione di terminal per rinfuse liquide e di una zona industriale accanto al terminal. Lo scalo raggiungerà nel 2015 la capacità complessiva di 15 milioni di teu.

Damietta è il porto egiziano più dinamico. Si presenta come uno scalo moderno ed efficiente, ad alta valenza tecnologica. È situato a 70 km dal Canale di Suez e può sfruttare anche la via fluviale del Nilo. Il gruppo China Shipping, che possiede la società China Shipping Containers Line (Csc), ha acquistato nel 2007 il 20% della società Damietta International Port, che gestisce la nuova area del porto, completata lo scorso anno. Il nuovo porto prevede la creazione di un ulteriore scalo entro il 2012, che permetterà di movimentare complessivamente 4 milioni di teu l'anno. Intanto, la Dpw si è preposizionata alle spalle di Suez, realizzando un terminal a El Sokhana, sul Mar Rosso.

7. La portualità del bacino Est del Mediterraneo si sta sviluppando in funzione di tre opzioni di traffico, su cui gravano ancora molte incertezze. La prima è il mercato dell'Est Europa e della Russia. La seconda è il mercato che dal Caucaso, via Mar Nero e Turchia, cerca uno sbocco al Mediterraneo. La terza è la direttrice del Sud-Est, ossia dei futuri grandi movimenti di merci che potrebbero essere attivati dall'eventuale reintegrazione di Iraq, Siria e Iran nei mercati mondiali.

Lungo la prima direttrice saranno sempre più importanti i porti adriatici e greci, in particolare il Pireo, che dovrebbe essere collegato alla rete ferroviaria europea, avendo come riferimento principale gli Stati balcanici. Il Pireo è uno dei dieci porti più importanti d'Europa e il principale scalo container del Mediterraneo orientale. Si stima che abbia un valore di mercato di 754,5 milioni di euro. Il sindacato dei portuali ha organizzato alcuni scioperi in gennaio per fermare la privatizzazione.

Intanto, la compagnia greca Restis ha annunciato un accordo con il governo dell'Iraq per il trasporto delle rinfuse secche. La *joint venture* permetterà a Restis di gestire gran parte del traffico *dry bulk* iracheno, sia in importazione che in esportazione. Si tratta di un business da circa 20 milioni di tonnellate l'anno. Per Restis è il secondo accordo finalizzato nel mondo arabo nel giro di pochi mesi. A febbraio il gruppo greco aveva costituito un'altra *joint venture* con la compagnia statale International Petroleum Investment (Ipic) degli Emirati Arabi Uniti, con la priorità di dare vita a una nuova flotta di navi cisterna.

Ad Atene guarda con interesse anche l'israeliana Zcs (Zim Container Service), che collega il Mediterraneo con il Nordamerica e che è in via di rinnovamento con l'impiego di 15 portacontainer da 5 mila teu. Per la seconda direttrice, gli scali turchi del Mediterraneo sarebbero le naturali porte di accesso dei traffici provenienti da est. Ciò vale in particolare per Smirne. Oggi lo scalo è di proprietà statale, sebbene il governo abbia dei piani per un programma complessivo di privatizzazione dei porti. Smirne ha una vasta area per la movimentazione dei container. E' anche il porto principale per l'industria dell'Egeo. Quanto alla terza direttrice, il porto di Beirut potrebbe svolgere un ruolo strategico. Allo scalo libanese si guarda lontano ma ci si muove per gradi. Anzitutto ampliando il terminal dei container per affrontare la rapida crescita del traffico in transito e la carenza di magazzini. La nuova area terminalistica consentirà di risolvere il problema della congestione del traffico, che nei mesi scorsi ha determinato diverse interruzioni dell'attività e che ha costretto il porto a chiedere alle compagnie di ridurre il traffico. L'ampliamento creerà una nuova area di 140 mila metri quadrati, sulla quale saranno invitate ad insediarsi le principali compagnie di navigazione mondiali. L'obiettivo è di fare di Beirut uno dei principali *hub* portuali della regione. Non a caso la Sellhorn Ingenieurgesellschaft di Amburgo è la società consulente per la selezione dell'operatore contraente. Attualmente sulla banchina container opera il Beirut Container Terminal Consortium (Bctc), costituito dalla britannica Mersey Docks and Harbor, dalla statunitense International Maritime Associates e dalla libanese International Port Management Beirut. Completato l'ampliamento, la capacità di ricezione del porto dovrebbe toccare 1,3 milioni di teu l'anno.

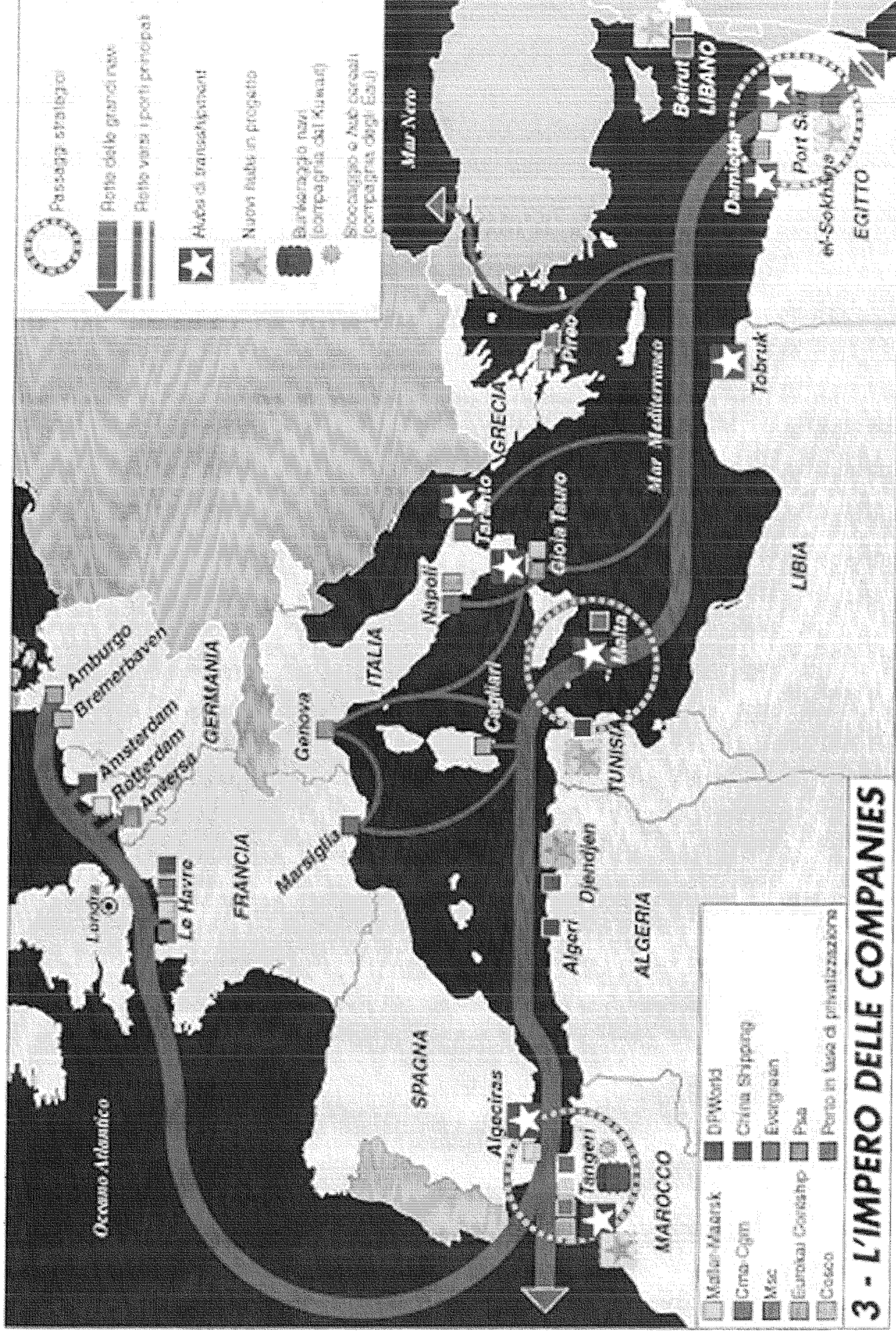
8. Nel 2009 il volume del commercio mondiale potrà diminuire almeno del 9% su base annua a causa della recessione economica globale. Si è determinata già una riduzione significativa della domanda di trasporto containerizzato per la contrazione dei volumi e dei noli. Lo sottolinea un rapporto diffuso dalla World Trade Organization, rilevando che sarà la contrazione più accentuata dalla seconda guerra mondiale. Stando alla European Liner Affairs Association, nel mese di gennaio le spedizioni in container dall'Asia all'Europa hanno registrato una contrazione *westbound* del 17%, mentre la flessione delle spedizioni *eastbound* ha toccato il 23%.

La compagnia di navigazione China Shipping Container Lines (Csc) ha registrato nel primo trimestre del 2009 un passivo netto, rispetto all'utile di oltre 70 milioni di dollari spuntato nel corrispondente trimestre dell'esercizio 2008. La cinese Cosco calcola una diminuzione del 10% del movimento merci nell'esercizio 2009 rispetto all'anno precedente. Il maggior produttore mondiale di container, China International Marine Containers (Cimc), ha chiuso l'ultimo trimestre del 2008 con una perdita di 43 milioni di dollari, a fronte dell'utile di quasi 200 milioni di dollari realizzato nello stesso periodo dell'anno precedente. Le esportazioni cinesi sono cadute per il quinto mese consecutivo in marzo (-17,1% rispetto all'anno precedente, secondo i dati diffusi dalle dogane cinesi). La caduta dell'export sta rallentando, ma l'uscita dalla crisi non è imminente.

I maggiori terminalisti del mondo chiudono il 2008 con utili dimezzati e licenziamenti: da Hutchison, il primo terminalista mondiale, a Dpw, che comincia a ridurre il personale in Gran Bretagna, a Psa, il colosso di Singapore che controlla il terminal Vte di Genova, primo in Italia. In Europa, nel primo trimestre il traffico delle merci nel porto di Anversa è calato del 19,3% rispetto ai primi tre mesi del 2008. Marsiglia ha avuto una contrazione del 14%, Barcellona del 20,6%.

La crisi potrebbe mettere a seria prova la riacquisita centralità del Mediterraneo. Il traffico in questa regione è stato finora indissolubilmente legato ai mercati e alle produzioni orientali e americane. Se diminuisce la merce spostata, calano anche i passaggi nei porti del Mediterraneo. Nella minor movimentazione giocano anche il crollo del prezzo del greggio, il fattore Suez e la pirateria nel Golfo di Aden, che spinge molte compagnie a optare per la rotta che aggira il Capo di Buona Speranza.

La crisi del credito, è ovvio, non fa sconti a nessuno: che le compagnie private siano in difficoltà a mantenere progetti impegnativi con prospettive incerte per il futuro è anche comprensibile. Ma è anche vero che far scontare ai sistemi portuali e ai lavoratori che ad essi afferiscono il rischio di una politica anelastica di mera movimentazione merci, avulsa da logiche di sviluppo territoriale, è una politica perdente per tutti. I porti non sono solo un elemento chiave della catena logistica, fanno parte di un sistema integrato di responsabilità istituzionali che deve ricominciare a funzionare. In particolare, il meccanismo delle concessioni alle compagnie non può risolversi in un assegno in bianco, soprattutto se a lungo termine. Deve essere uno strumento di *governance* attraverso il quale equilibrare gli interessi dei privati e le necessità di sviluppo e di tutela proprie del settore pubblico. Recuperare il terreno di gestione manageriale perduto dalle autorità portuali, grandi e piccole, non sarà facile. Gli accordi di integrazione verticale tra *shipping companies* e *terminal operators* danno infatti alle prime un controllo totale sui terminali. E quindi aprono la possibilità di accendere tra i porti competizioni insostenibili. Anche in questo senso, la sponda Sud del Mediterraneo potrà rivelarsi più mobile rispetto a noi europei nel reagire alla crisi.



3 - L'IMPERO DELLE COMPANIES

Oceano Atlantico

Londra

2,5 Le Havre

3,10,6 Rotterdam

2,5 Amsterdam

5,6 Brema

8,9 Amburgo

Traffico con l'Estremo Oriente nell'area del Northern Range
68,4%

Barcellona 2,4 AP

Valencia 3,3 AP

3,4 Algeiras AP

Marsiglia 1 AP

1,7 Genova

2,7 Cagliari

Taranto 0,7 AP

3,1 Gioia Tauro

1,9 Malta

Traffico con l'Estremo Oriente nell'area del Mediterraneo
31,6%

Mar Rosso

Mar Mediterraneo

1,3 Pirat

Damietta 0,9

Port Said 2,7

④ Port del Northern Range

③ Port Euro

② Port Asia

0,7 Sovranità di confine in milioni di ton

Passaggio del Canale di Suez autorizzato a 1820 metri di profondità

Porto delle navi portuali

Porto verso i porti principali

Traffico da e verso l'America Latina

Sviluppo verso Nord-Est

2 - NORTHERN RANGE E MEDITERRANEO
Occidentale: I RITARDI LOGISTICI