

I FLUSSI MARITTIMI NELLE FILIERE DEL LEGNO E DELLA CARTA

Progetto di Ricerca

C.N.E.L

Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro

V Commissione

Ottobre 2003



Direzione della Ricerca
Vittorio A. Torbianelli

Ricerche:
Dott.ssa Elena Maggi
Prof. Marco Mazzarino
Prof. Vittorio A. Torbianelli

Collaborazioni:
Dott.ssa Michela Bin
Dott. Giuseppe Borruso
Dott. Giorgio Maggi
Sig.ra Marilù Tosato

I FLUSSI MARITTIMI NELLE FILIERE DEL LEGNO E DELLA CARTA

CAP 1

INTRODUZIONE E CONTENUTI

1.1 Gli ambiti della filiera e i criteri di analisi.....	1
1.2 Il settore cartario.....	6
1.3 Il settore del legno.....	15
1.4 Il settore del mobile.....	26

CAP. 2

LO SCENARIO INTERNAZIONALE DEI FLUSSI

2.1 Il settore cartario: andamento storico e situazione odierna	
2.2 Il settore del legno: andamento storico e situazione odierna	
2.3 I porti nei flussi internazionali per il cartario e per il legno	44
2.4 Il quadro attuale dei Paesi di importazione ed esportazione e delle direttrici di traffico nel settore del mobile.....	53
2.5 <i>Il ruolo del trasporto marittimo e dei porti mediterranei nel settore del mobile-arredo</i>	
2.6 Scenari futuri del quadro internazionale dei flussi nei settori del cartario, del legno e del mobile	60

CAP 3

IL QUADRO ITALIANO DEL TRASPORTO MARITTIMO PER I SETTORI DELLA CARTA, DEL LEGNAME E DEL MOBILE ARREDO

3.1 L'andamento dei flussi nel quadro nazionale: una visione sinottica.....	63
3.2 I flussi marittimi nel settore cartario a livello nazionale.....	65
3.3 I flussi marittimi del settore del legno a livello nazionale.....	72
3.4 I flussi marittimi del settore del mobile a livello nazionale.....	84
3.5 Le sinergie fra i tre sotto-ambiti della filiera (cartario-legno-mobile).....	89
3.6 I luoghi, i modi, i soggetti nel trasporto marittimo per il cartario	92
3.6.1. I porti della cellulosa in Italia	92
3.6.2 La carta nei porti italiani	123
3.7 I luoghi, i modi, i soggetti nel trasporto marittimo per il legno	131
3.7.1 Il commercio marittimo del legname	131
3.7.2 I porti del legname in Italia	133
3.8 I luoghi, i modi, i soggetti nel trasporto marittimo per il mobile.....	171
3.9 Una lettura sinottica della competitività dei porti italiani.....	177
3.9.1 La competitività dei sistemi negli ambiti della carta e del legno	177
3.9.2 La competitività dei sistemi nel settore del mobile	183

3.10 Indicazioni prospettiche e orientamenti.....	189
3.10.1 Indicazioni di medio-lungo termine nel settore del cartario e del legno	189
3.10.2 Indicazioni di medio-lungo termine nel settore del mobile	191

Cap. 1

INTRODUZIONE E CONTENUTI

1.1 Gli ambiti delle filiere e i criteri di analisi

La tendenza alla separazione delle logistiche marittimo-portuali del cartario, legno, mobile-arredo

I sotto-ambiti delle filiere

Il presente studio ha compreso, come richiesto dal committente, l'analisi di tutte le componenti di quella che è stata definita dal progetto di ricerca come "le filiere del legno e della carta".

Nell'ambito delle filiere sono rilevabili immediatamente tre seguenti sotto-ambiti fra loro alquanto differenziati:

- a) cartario;
- b) legno;
- c) mobile e arredamento

In generale, si è verificato che allo stato attuale i tre sotto-ambiti delle filiere sono caratterizzati da un'interdipendenza complessivamente abbastanza limitata per quel che riguarda:

- i soggetti produttori e/o commercializzatori che operano nell'ambito della catena dell'offerta, in approvvigionamento e in distribuzione;
- il sistema dei trasporti e della logistica con particolare riferimento agli aspetti - territoriali, infrastrutturali, tecnologici, organizzativi - legati al trasporto marittimo e al transito delle merci attraverso i porti.

Il grado ridotto di interdipendenza:

- è un dato storico (e strutturale) per quel che concerne l'ambito del mobile-arredo;
- è un fatto più recente nell'ambito dei settori "cartario" e "legno"

I motivi della riduzione della sinergia "cartario-legno", imperniata tradizionalmente sull'utilizzo misto delle stive delle navi convenzionali per i forestali, caricate dai grandi produttori integrati nord-americani (legno cellulosa o cellulosa e carta, ecc.) sono da ricondursi principalmente:

- I) al forte sviluppo della containerizzazione a sua volta riconducibile:
 - alla crescita dei flussi di prodotti ad elevato grado di lavorazione;
 - alla generale diffusione di servizi container a costi convenienti che favorisce la frammentazione del traffico, riducendo le opportunità per lo sfruttamento di servizi in comune;
 - alla preferenza dell'unità di carico per motivi legati alla tutela del prodotto (es. carta)
- II) al forte indebolimento (dopo la metà degli anni '90) dei flussi di legname e carta americani sulle rotte convenzionali della cellulosa;
- III) alla fortissima crescita della distribuzione terrestre del legno e della carta di provenienza baltico-scandinava;
- IV) alla tendenza alla specializzazione degli operatori della logistica portuale.

La sinergia più importante si ritrova probabilmente, al giorno d'oggi, nelle situazioni in cui il legname grezzo (tronchetto da cartiera) e la cellulosa sono destinati a rifornire cartiere di grande dimensione che producono carta con legno; nel qual caso il soggetto industriale è incentivato ad eleggere un unico porto come centro di stoccaggio e di approvvigionamento sia del tronchetto sia della cellulosa diretti alla linea produttiva. Spesso la logistica è affidata ad un unico operatore specializzato. Ma, come si nota, si tratta di sinergie chiuse all'interno di un unico circuito industriale, che non riguardano necessariamente il lato navale.

Una visione sinottica delle attuali sinergie individuate fra i settori “cartario” e “legno” nell’ambito marittimo portuale italiano è presentata nella **tavola sinottica A..**

Il processo di “separazione” logistica fra i tre sottoambiti non si è limitato a distanziare sempre più il settore “cartario” da quello del “legno” ma ha operato con sempre maggior vigore anche all’interno dei singoli sotto-ambiti.

Pertanto, anche all’interno dei comparti “cartario” e “legno” si è ritenuto opportuno lavorare ad un livello di maggiore dis-aggregazione, giungendo a trattare 8 voci, descritte come segue¹:

- *Cartario*: paste di legno per carta; carta e cartoni; carta da macero.
- *Legno*: legname grezzo; legname semilavorato; prodotti semifiniti di legno; prodotti finiti di legno.
- *Mobile-arredo*: mobili.

La segmentazione è stata effettuata seguendo in gran parte i criteri proposti dalle Associazioni di Categoria “Assocarta” e “Federlegno-Arredo”.

La necessità di questa ulteriore segmentazione è dipesa dal fatto che molto frequentemente le singole categorie di prodotti mostrano differenziazioni marcate nell’ambito dei circuiti della logistica, giacché utilizzano spesso naviglio, tecnologie di carico, operatori e porti differenti, anche se non mancano importanti aspetti di sinergia fra i segmenti (es: unicità dell’operatore specializzato nella logistica del legname grezzo e del semilavorato a Salerno).

Anche in una prospettiva di analisi di lungo periodo, le tendenze di mercato appaiono alquanto diverse da segmento a segmento, in particolare all’interno del comparto del legno, dove in certi casi si possono riconoscere, nelle diverse voci merceologiche, vere e proprie fasi di vita del ciclo di vita dei prodotti (semilavorato che sostituisce il legno grezzo, prodotto semifinito che sostituisce il semilavorato). Anche le differenze in fatto di tecnologie navali e marittimo-portuali sono spesso alquanto differenti.

Le quantità in gioco: una visione sinottica

Il grafico proposto nel seguito, riferito al commercio internazionale, fornisce un’immagine quantitativa dei flussi marittimi delle singole voci confrontati con le importazioni e le esportazioni in tutti i modi (8 voci).

I dati sono riferiti al commercio internazionale italiano in quanto esso è all’origine di grande parte dei flussi che interessano, nei settori carta, legno e mobile-arredo, il sistema portuale nazionale.

Gli istogrammi relativi ai flussi marittimi sono, per ciascuna sezione, il secondo e il quarto da sinistra.

Complessivamente, il valore di riferimento del mare è circa il 30%.

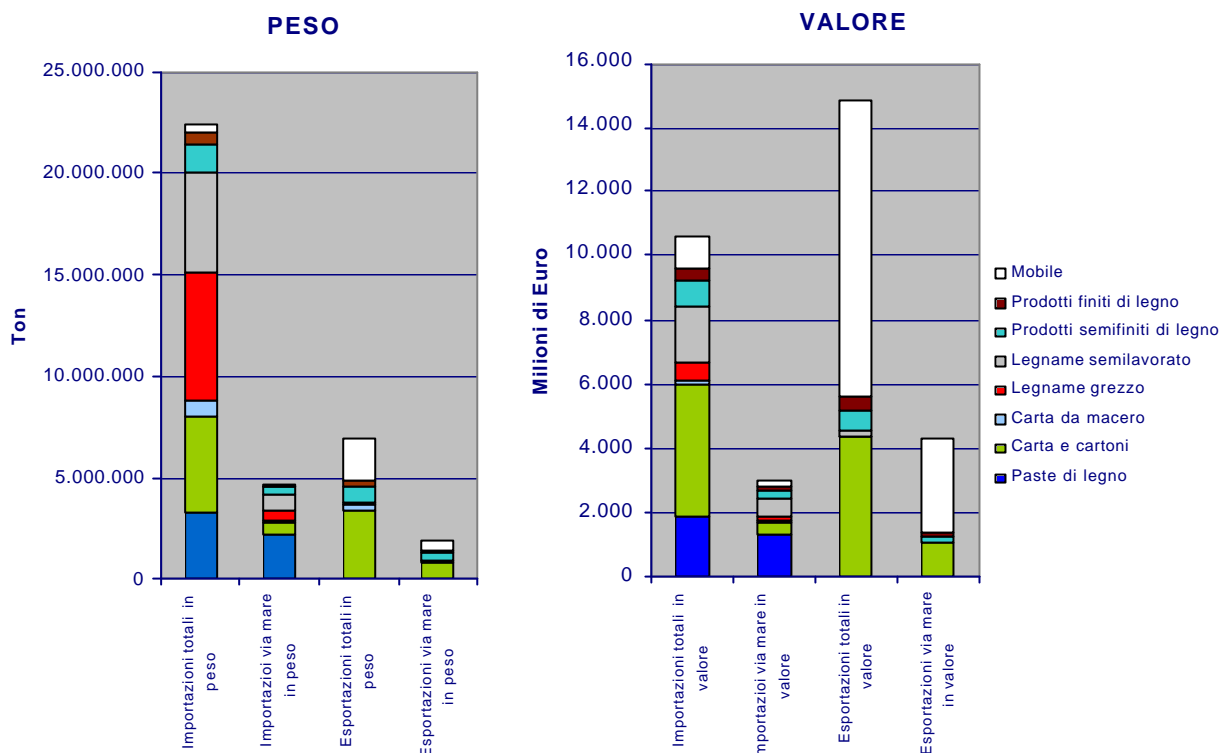
In base alle stime effettuate partendo dalle basi di dati ISTAT, si constata che il trasporto marittimo per la filiera legno-carta, comprensiva del mobile, incide sul complesso del trasporto marittimo internazionale dell’Italia secondo quanto riportato nella tabella seguente.

Incidenza percentuale del commercio marittimo della filiera legno-carta-mobile sul totale del commercio marittimo italiano, in valore e in peso (dati medi 2000-2001)

Importazioni	Esportazioni
--------------	--------------

¹ Le “paste di legno per carta” inglobano le varie tipologie di cellulosa. Il “legname semilavorato” è composto prevalentemente dai segati. Il legname grezzo comprende tronchi e squadrati nonché altre voci minori fra cui la legna da ardere, le placche o particelle, la segatura e i cascami. Ai “prodotti semifiniti di legno” appartengono i compensati, i listellari, i pannelli di fibra (es.: MDF), i pannelli truciolari (es.: OSB), nonché i profilati (liste, modanature, cornici) e i tranciati e gli sfogliati.

Flussi import-export della filiera per sotto-ambiti, tutti i modi e via mare (media 2000-2001)



PESO	2,2 %	3,6 %
VALORE	4,3 %	6,8 %

Fonte: Elaborazioni ISTIEE da dati ISTAT

I criteri di selezione della priorità di attenzione

In base alla statistica disponibile e ai risultati di ulteriori analisi qualitative si sono potuti individuare gli ambiti che sembrano meritori di un maggior grado di attenzione per un'analisi che ha, oltre allo scopo di documentazione, quello di individuare spazi e priorità di azione per eventuali politiche di settore.

Il grado di priorità di attenzione è stato attribuito secondo i due seguenti ordini di criteri.

I In base alle quantità e al valore dei flussi, considerati anche indipendentemente fra loro. Infatti:

- sui flussi in cui prevale la componente quantità, soprattutto se a basso valore, il trasporto incide sui bilanci delle imprese con quote molto elevate (attenzione prioritaria ai costi);
- sui flussi in cui prevale la componente valore, il trasporto incide soprattutto come componente di servizio al cliente (attenzione prioritaria alla qualità della resa)

II In base ad altri parametri quali:

- il grado di specificità dei servizi richiesti da una merce e dal valore aggiunto fornito col servizio (professionalità specifica, uso di tecnologie particolari);²

² A proposito del punto II a), di particolare rilevanza, va ricordato che i segmenti che necessitano, a livello marittimo-portuale, di professionalità, attrezzature, tecnologie ed organizzazioni fortemente specializzate (è il caso della cellulosa, ma anche del legname grezzo o del semilavorato fresco) sono meritori di un peculiare interesse. Rispetto alle merci che si muovono in container all'interno di sistemi (rotte, porti, tecnologie) sostanzialmente invariabili rispetto alle tipicità merceologiche, questi ambiti rappresentano nicchie di "bio-diversità" (professionale, culturale, ecc.) accompagnate spesso da una particolare valenza economica, ma anche da una superiore fragilità strategica proprio per la loro dipendenza da un unico tipo di traffico.

- b) la tendenza prevedibile della domanda nel medio-lungo periodo;
- c) il ruolo, più o meno strategico, che in specifiche aree territoriali, riveste il comparto, anche dal punto di vista occupazionale (attenzione alle aree più deboli);
- d) la presenza di potenzialità inespresse in termini di miglioramenti di competitività raggiungibili con specifici interventi di politica

Applicando questi criteri e mantenendo una prospettiva di medio-lungo periodo, si sono ordinate le otto voci (importazioni e esportazioni), secondo “priorità di attenzione”. L’assetto proposto per la priorità di attenzione³ è presentato nella tabella seguente.

Le motivazioni della categorizzazione sono presentate nella **tavola sinottica B**, che costituisce anche un primo schema riassuntivo delle tendenze e delle problematiche per le voci considerate di interesse nell’analisi.

Filiera legno-carta: priorità di attenzione per il trasporto marittimo in Italia (Vedi tavola sinottica B)

<i>Priorità di attenzione</i>	<i>Categorie di flusso</i>
I. Strategica	legname semilavorato (IMP); mobile (EXP); paste di legno per carta (IMP)
II. Importante	carta (EXP) legname grezzo (IMP)
III. Secondaria:	carta (IMP), prodotti semifiniti di legno (EXP)
IV. Debole:	altre voci

I dati di riferimento delle voci della filiera

Le quantità essenziali riferiti ai flussi delle categorie con maggiore livello di priorità sono riportati, con più dettaglio rispetto al precedente grafico, nella tabella della pagina seguente, divisa fra peso e valore. I dati rappresentano stime dell’ordine di grandezza dei flussi, calcolate in base a elaborazioni su dati ISTAT. Dalla comparazione dei dati medi dell’arco temporale 1991-2001 con quelli medi del biennio 200-2001 si possono trarre interessanti valutazioni sulla tendenza.

La lettura della tabella, unitamente ai dati della tavola sinottica A, completa la panoramica generale della filiera.

Dati sintetici delle importazioni e esportazioni via mare per le voci merceologiche a maggior priorità. Medie 2000-2001 e confronto con medie 1991-2001

Fonte: elaborazioni ISTIEE da dati ISTAT

a) PESO

Merceologia	(2000-2001)	(1991-2001)	(2000-2001)	(1991-2001)	(media 2000-2001)
	Flusso marittimo (ton) - stima	Flusso marittimo (ton) - stima	% del marittimo su flusso totale	% del marittimo su flusso totale	% del marittimo (merceologia) sul totale dei flussi marittimi (IMP o EXP) della filiera “carta-legno-mobile” *

³ La priorità di attenzione va interpretata principalmente come una guida per dosare il livello di approfondimento dell’analisi, anche se è verosimile che ad essa corrispondano, almeno in parte, valenze utili all’orientamento di eventuali politiche.

* L’incidenza di ogni singola merceologia sul totale della filiera è calcolata rispetto alle importazioni oppure alle esportazioni complessive, a seconda che il flusso della merceologia sia di esportazione o di importazione.

Paste di legno (IMP)	2.100.000	1.900.000	67%	67%	47%
Mobile (EXP)	600.000	370.000	29%	23%	31%
Legname semilavorato (IMP)	1.200.000	570.000	26%	14%	18%
Legname grezzo (IMP)	440.000	330.000	7%	6%	10%
Carta (EXP)	800.000	500.000	23%	18%	40%
Carta (IMP)	580.000	580.000	12%	15%	12%
Prodotti semifiniti di legno (EXP)	450.000	190.000	56%	36%	23%

b) VALORE

Merceologia	(2000-2001) Flusso marittimo (ton) - stima	(1991-2001) Flusso marittimo (ton) - stima	(2000-2001) % del marittimo su flusso totale	(1991-2001) % del marittimo su flusso totale	(media 2000-2001) % del marittimo (merceologia) sul totale dei flussi marittimi (IMP o EXP) della filiera "carta-legno-mobile"
Paste di legno (IMP)	1.300	900	69%	68%	44%
Mobile (EXP)	2.900	1.600	31%	24%	67%
Legname semilavorato (IMP)	445	242	31%	17%	18%
Legname grezzo (IMP)	120	88	24%	16%	5%
Carta (EXP)	1.000	600	23%	18%	24%
Carta (IMP)	400	310	10%	11%	13%
Prodotti semifiniti di legno (EXP)	250	110	36%	23%	6%

La **tavola sinottica C** presenta graficamente gli andamenti del trasporto marittimo internazionale (importazioni e esportazioni italiane) per le voci più rilevanti della filiera, dal 1991 al 2001. I dati stimati sono trattati con una funzione di approssimazione polinomiale (nella legenda "Pol") per valorizzare l'aspetto di andamento.

Nel seguito del capitolo sono approfonditi alcuni aspetti specifici dei tre sotto-ambiti principali. Naturalmente, in considerazione dell'ampiezza della materia, non è possibile fornire, neppure con una forte sintesi, una panoramica complessiva delle questioni.

1.2 Il settore cartario

Le paste di legno (cellulose)

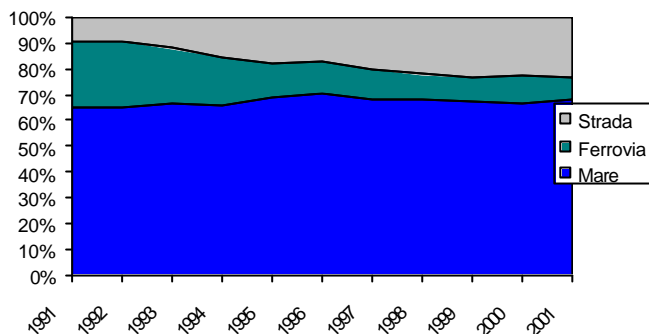
Il ruolo strategico del mare

La cellulosa è una materia prima di valore, in assoluto, non elevatissimo (comunque si aggira, attualmente, sull'ordine di grandezza dei 1.000 Euro a ton) ma è consumata in volumi molto ingenti.

Pertanto, i costi di trasporto complessivi, che incidono per percentuali variabili dal 30% al 50%, rappresentano una componente importantissima dei costi di produzione del comparto cartario.

Il ruolo del settore marittimo nelle importazioni italiane di cellulosa è assolutamente strategico. Circa il 68% in peso e il 69% in valore delle importazioni è trasportato via mare. Tale quota è stata interessata da una debole crescita nel periodo 1991-2001. La figura seguente è relativa alla ripartizione modale in peso, sostanzialmente simile a quella in valore.

Paste di legno, importazioni: ripartizione modale in peso



E' prevedibile che a livello nazionale la crescita della domanda di cellulosa possa proseguire stabilmente al tasso tendenziale osservabile nel periodo 1991-2001, ed eventualmente, in caso di congiuntura economica favorevole, a un tasso di qualche punto più alto secondo la dinamica espansiva lineare di lungo periodo della produzione cartaria italiana (+40% sull'arco 1991-2001).

Anche la ripartizione modale è destinata verosimilmente a rimanere sostanzialmente stabile per il futuro.

La geografia delle importazioni

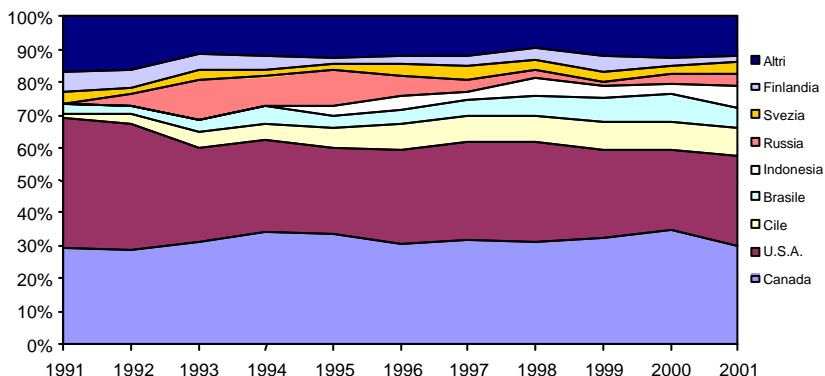
L'andamento della ripartizione per Paesi delle importazioni delle cellulosa è presentata nella figura seguente.

E' verosimile che la ripartizione per Paesi rimanga sostanzialmente stabile anche nei prossimi anni, con una larga incidenza delle quote provenienti dall'area atlantica, nell'ambito della quale il Sud-America (Cile, Brasile) dovrebbe ulteriormente avanzare rispetto al mercato nord-americano.

La tendenza ad accrescere le importazioni di cellulosa orientale (Indonesia), visibile negli anni più recenti, non è invece certa per il futuro, in quanto si collega, almeno parzialmente, alle conseguenze della crisi congiunturale della domanda interna asiatica.

La quota di cellulosa proveniente via mare dai Paesi baltico-scandinavi non è, infine, particolarmente elevata e non sembra definirsi strategica per il sistema nazionale. Da questi paesi vi sono alcune forniture via terra, spesso via strada, che per i produttori cartari di dimensione inferiore risultano più convenienti del mare anche per il contenuto elevato di servizio (rapidità di evasione dell'ordine, ecc.).

Paste di legno: andamento della ripartizione geografica delle importazioni italiane via mare in peso



Il ruolo dei porti italiani nello scenario internazionale di approvvigionamento

La cellulosa, con i suoi caratteri di materia prima, mostra convenienza a non essere trasferita per lunghe distanze una volta arrivata al porto.

Nell'ottica della concorrenza portuale, i porti italiani non sono sottoposti, per l'importazione della cellulosa, alla concorrenza di nessun porto mediterraneo.

I porti italiani risentono effettivamente, ma in modo non particolarmente forte, della concorrenza di alcuni porti oceanici della costa tedesca (Cuxhaven, etc.) o belga (Anversa), che offrono servizi di distribuzione continentale, un tempo via ferrovia, oggi sempre più via strada, sfruttando le economie di distribuzione permesse dalla fortissima concentrazione dei flussi diretti a tutta l'Europa, impensabile nell'area italiana, meno baricentrica. Queste forniture sono spesso richieste da utilizzatori di minore dimensione che possono trovare interessante l'offerta estera su alcuni segmenti specifici, ma non riguarda in nessun modo i grandi leader del mercato nazionale.

E' possibile che la convenienza della distribuzione terrestre dai porti del Nord possa aumentare in futuro grazie ai miglioramenti organizzativi della logistica e della distribuzione su lunga distanza, anche ferroviaria.

Complessivamente, però, la portualità italiana offre opportunità infrastrutturali e organizzative ottimali, nonché una base di flussi sufficientemente elevata, per garantire anche in futuro un'eccellente difesa delle proprie già buone posizioni competitive. Questo, anche perché la maggiore area produttiva italiana (provincia di Lucca, 20% del cartario nazionale) è a ridosso del porto di Livorno, che continuerà ad essere una tappa obbligata per ingenti flussi di cellulosa verso l'Italia.

La tecnologia convenzionale

Il trasporto marittimo della cellulosa, anche a causa della voluminosità e dell'omogeneità dei carichi, è ancora fortemente legato alle tecnologie navali "convenzionali" (navi con gru di bordo) che permettono di ottimizzare il rapporto fra volume scaricato e tempo di scarico, quest'ultimo considerato sempre più rilevanti per la riduzione dei notevoli costi del ciclo nave (tecnologia navale specializzata).

Per l'ottimizzazione della resa nave è molto importante la disponibilità nel porto di mezzi di sbarco (gru mobili) complementari.

La nave è gestita solitamente nell'interesse dei venditori che in considerazione dei grandi quantitativi mossi detengono un forte potere di mercato e che stabiliscono contratti di "partnership" con le compagnie di navigazione. Le formule di vendita sono o CIF porto (70%-80% dei volumi) o "reso stabilimento". Nel settore della cellulosa non vi sono significative opportunità per la gestione del segmento marittimo da parte dei compratori nazionali, almeno per i servizi con navi convenzionali. La situazione è diversa per i traffici trattati con il contenitore, per i quali vi sono più opportunità di gestione da parte del compratore.

Il container ha fatto recentemente una comparsa significativa su alcuni mercati (U.S.A.). A Livorno, nel 2001, il 10 % della cellulosa è arrivato in container (20% a Napoli, secondo le dichiarazioni dell'Autorità Portuale).

Nella prospettiva ragionevole di ulteriori riduzioni dei costi degli "slot" sulle rotte intercontinentali del container è prevedibile che nei prossimi anni si verificherà un ulteriore aumento dell'intermodalità. Ma è molto ragionevole pensare che i vantaggi del trasporto convenzionale nella cellulosa rimarranno complessivamente significativi anche in prospettiva (a differenza di quanto prevedibile per tutte le altre componenti della filiere legno-carta)

In uno scenario di concentrazione del traffico in pochi scali, saranno comunque tendenzialmente favoriti i porti dotati anche di terminali container.

La geografia portuale della cellulosa

I porti italiani di primario interesse per la cellulosa (più di 200.000 ton) sono attualmente: Savona, Livorno, Napoli e Monfalcone. Genova è collocato sulla seconda linea. Dalla geografia dei flussi sostanziali è invece

scomparsa Ancona, un tempo porto di una certa rilevanza per l'area del Centro-Italia. Civitavecchia è recentemente entrato sul mercato e ha una posizione ancora debole.

Nella tabella sottostante sono presentati, per gli sbarchi di cellulosa, i dati medi del biennio 2001-2002 nei porti italiani che trattano quantità superiori alle 100.000 ton.

Stima dei recenti traffici in sbarco di cellulosa nei porti italiani

Porto	Ordine di grandezza traffici (media 2000-2001)
Savona	240.000 ton
Genova	200.000 ton* (150.000 ton)**
Livorno	800.000 ton
Napoli	270.000 ton
Monfalcone	720.000 ton

* dato del traffico non in container per tutto il porto ** dato riferito al terminale specializzato

La struttura geografica della portualità nel settore della cellulosa si ricollega alla struttura territoriale della produzione. Si osserva che questa è concentrata intorno a quattro grandi "polarità" territoriali. Si osserva che:

- nella Provincia di Lucca è concentrato circa il 20% della produzione nazionale di carta;
- nel Nord-Est si rilevano le più importanti concentrazioni produttive dopo il bacino lucchese (Trento, Udine, Pordenone, Trieste, assieme circa il 16% del totale nazionale);
- nell'area piemontese e nell'area appenninica estesa dal Lazio all'Abruzzo, con propaggini fino alle Marche, si collocano ulteriori, per quanto minori polarizzazioni.

L'evoluzione della ripartizione geografica delle importazioni dal 1991 al 2001 è un indice della recente dinamica territoriale del settore cartario. Il peso relativo stimato delle diverse macro-aree (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud/isole), considerando tutti i modi di trasporto, si è profondamente modificato nel corso degli anni '90.

Quota delle importazioni di cellulose per macro-aree italiane (tutti i modi)

Macro-regione	Anno 1991	Anno 2001
Nord-Ovest	39%	26%
Nord-Est	21%	42%
Centro	29%	31%
Sud e Isole	11%	1%

Nel 1991 le imprese importatrici del Nord-Ovest dominavano le importazioni con il 39%, il Nord-Est importava il 21%, il Centro il 29% e il Sud/Isole l'11%.

Nel 2001 il Nord-Ovest ha detenuto il 26%, il Nord-Est ben il 42%, il Centro il 31% e il Sud solo l'1%.

Anche la quota del marittimo ha avuto la crescita più forte proprio sui mercati del Nord-Est. Nel 1991, la quota marittima di questo mercato era appena del 49% mentre nel 2001 è stata di ben il 74%. Pure il Nord-Ovest è stato protagonista di una crescita delle quote di trasporto marittimo ma di dimensione molto meno notevole, essendo passato dal 62% al 71%.

Le funzioni dei singoli porti

Per quel che concerne la funzione dei diversi porti, secondo l'ordine dei quantitativi trattati:

a) *Livorno* è un porto di primaria concentrazione che serve da vicino l'area cuore della Lucchesia e le altre aree dell'Italia centrale (fino alle Marche.), ma grazie alla sua buona baricentricità rispetto a tutti i mercati più importanti e alle economie di concentrazione che riesce ad offrire, esso amplia il suo raggio d'azione a diverse aree del Nord (Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna; più raramente il Veneto). Sono in particolare da menzionare, a tal proposito, le economie che possono ottenere le compagnie di navigazione che decidono di scalare un solo porto per servire il Nord-Italia (evitando, ad esempio, Monfalcone);

b) *Monfalcone* ha una forte quota base di mercato naturale (uno stabilimento vicinale, il Nord-Est in generale, ma anche alcuni paesi esteri, quali Slovenia, Austria e Ungheria) che gli permette di raggiungere i quantitativi sufficienti a far arrivare le grandi navi, nonostante la "deviazione adriatica". Grazie alla specializzazione di un operatore logistico dinamico, alle condizioni favorevoli dei noli stradali e alla efficiente dimensione dei costi portuali (il porto è gestito da una Azienda Speciale) anche Monfalcone riesce ad allargare il suo retroterra e servire anche aree più lontane, arrivando anche fino alla Lombardia, sovrapponendosi in tal modo al campo di Livorno;

c) *Savona e Genova* hanno posizioni di centralità più debole, in quanto il potenziale retroterra verso Est è sovrapposto a quello dei porti dominanti (Livorno ma anche Monfalcone), caratterizzati da maggior forza distributiva. Savona e Genova non sono favoriti, rispetto a Livorno e Monfalcone, dalle tariffe del trasporto stradale. I due porti liguri lavorano prevalentemente con il Nord-Ovest (Piemonte e Lombardia); in particolare Savona è concentrata sull'area storica del cartario piemontese (area di Cuneo-Verzuolo);

d) *Napoli* serve alcune concentrazioni produttive (tre grandi stabilimenti di un unico produttore) situate fra il Basso Lazio e l'Abruzzo, ma per il resto ha un ruolo trascurabile nel servire l'Italia centrale appenninica, che richiede carichi di piccola dimensione spediti in prevalenza da Livorno.

In generale, è noto che i parametri della concorrenza fra porti dipendono da molteplici fattori fra cui non mancano quelli collegati direttamente o meno all'azione del settore pubblico (es.: modi con cui operano le imprese portuali di derivazione pubblicistica; politica dei canoni di concessione; politica della franchigia; costi dei servizi portuali pubblici; sovvenzioni "regionali" all'autotrasporto nelle regioni confinarie; ecc.).

Nel settore della cellulosa, tuttavia, per come è disposto territorialmente il mercato, non sembrano comunque esservi distorsioni dei retroterra "naturali" da considerarsi inique.

Infine, dal punto di vista delle esigenze infrastrutturali, non si rilevano particolari necessità nell'ambito dei porti; i programmi di sviluppo osservati, per quel che concerne il settore della cellulosa, sono perfettamente adeguati alle prevedibili esigenze della domanda e degli operatori insediati. Livorno è l'unico scalo nel quale vi sono alcuni problemi di funzionalità interna, dovuti anche al notevole carico dello scalo, che possono essere risolti con particolare attenzione alle esigenze del traffico dei forestali.

Le tendenze, i temi centrali e le raccomandazioni

a) Il "porto di concentrazione" per eccellenza : Livorno

In futuro, nel settore della cellulosa, è da attendersi un'ulteriore tendenza da parte dei venditori e delle compagnie marittime alla concentrazione portuale. E' molto probabile che Livorno (dotato, fra l'altro, di terminale container e scalato da molti servizi container) sia destinato a conquistare ulteriori quote di traffico di cellulosa, rafforzando ulteriormente il proprio ruolo di porta marittima della cellulosa per importanti aree italiane.

A Livorno, in funzione delle economie ottenibili dagli operatori grazie alla concentrazione e alla centralizzazione:

- va sostenuto, come appena accennato, il processo di sviluppo delle infrastrutture dirette al trattamento dei generi convenzionali/forestali (politica della specializzazione);
- va ricercato un migliore assetto dell'offerta dei servizi di movimentazione portuale, oggi ancora fortemente concentrati nelle mani di imprese dominanti derivate dalle imprese portuali "pre-riforma"; questo al fine di introdurre maggiore libertà imprenditoriale nel settore della movimentazione e della logistica e sviluppare così una più efficiente cornice di concorrenza nel settore dei forestali nel porto oggi, probabilmente, un po' debole;

- vanno sviluppate, nel medio periodo, le opportunità di elevare il grado di utilizzo del trasporto ferroviario verso le aree dell'entroterra (Pianura Padana, in primo luogo), anche per ottenere ridurre l'impatto locale dei trasporti stradali (problemi di congestione). In generale, va vista con favore ogni iniziativa per indirizzare la distribuzione da Livorno verso un trasporto ferroviario di qualità. (raccordi ferroviari alle cartiere; piattaforme intermodali utilizzabili dalla cellulosa nel cuore delle aree di consumo).

Genova e soprattutto Savona (priva di terminale container) sono collocate in uno scacchiere che denota già di per sé una tendenza all'indebolimento, nonostante l'inaugurazione di alcune importanti linee produttive nell'area di Verzuolo (Cuneo) che aiuteranno a mantenere attivo il sistema dei flussi. Inoltre, i vantaggi della concentrazione (Livorno e Monfalcone) tenderanno ulteriormente a non elevare il ruolo degli scali liguri.

b) La concorrenza nel Tirreno meridionale

Nel medio periodo, il porto di Napoli è verosimilmente destinato a rimanere esclusivamente un punto di servizio delle tre grandi cartiere del Basso Lazio/Abruzzo, potendo sfruttare, nell'interesse di un unico grande produttore, alcuni vantaggi propri della sua meridionalità (es. vantaggiosi noli stradali Sud-Nord), in modo da contribuire alla creazione di impiego nell'area. In generale, le infrastrutture previste a breve dai piani di sviluppo (nuove tettoie) e le condizioni offerte dal porto in termini di servizi e tariffe sembrano sufficientemente adatte ad incontrare le esigenze della clientela.

Nel lungo periodo, tuttavia, è possibile che le economie di concentrazione offerte da Livorno (soprattutto qualora gli operatori privati trovino più spazio nel porto toscano) possano intaccare un domani anche il ruolo dello scalo partenopeo. All'interno di un disegno sistemico di politica portuale nazionale, questo evento, potrebbe anche essere accettato e compensato con l'individuazione e il sostegno di specializzazioni portuali alternative consone allo scalo campano.

Nel quadro della gestione della competizione del Tirreno, non sembra invece opportuna, per il futuro, alcuna speciale attenzione pubblica in favore dei più che legittimi tentativi, da poco attivati da parte di terministi specializzati, di aprire nell'area portuale di Civitavecchia un fronte concorrenziale con il porto di Napoli.

L'iniziativa (sulla quale - va detto - solo il mercato può avere qualche diritto di giudizio) non sembra infatti andare nel senso del mercato e poter garantire sviluppi di particolare rilievo. Nel lungo periodo, infatti, anche se il traffico del porto napoletano venisse conquistato (cosa che non appare, peraltro, scontata), sembra realmente poco verosimile che in un quadro di tendenziale ricerca della concentrazione, il porto laziale possa poi competere per attrattività con il porto livornese. Una politica portuale caratterizzata da un maggiore coordinamento a livello centrale avrebbe forse potuto indurre a orientamenti differenti il porto di Civitavecchia.

Sono invece da appoggiare le iniziative di sviluppo del porto di Carrara, posizionato nell'immediata prossimità del porto di Livorno, e che potrebbe funzionare come "banchina alternativa" e di alleggerimento del porto toscano in un ottica di integrazione funzionale su alcune nicchie di mercato e di arricchimento delle opportunità di servizio.

c) Sviluppo del ruolo internazionale del porto di Monfalcone

Il porto di Monfalcone è il porto naturale di un Nord-Est che nell'arco temporale 1991-2001 è divenuto l'area "leader" (se si esclude il Lucchese) della produzione cartaria nazionale, sottraendo il primato al Nord-Ovest.

Anche grazie a infrastrutture e spazi ottimali, a operatori specializzati di elevato profilo e di una stabile base di mercato accresciutasi con lo sviluppo del cartario a Nord-Est, Monfalcone è un porto che può ulteriormente sviluppare, anche in bilanciamento con Livorno, il proprio ruolo di porta marittima orientale del settore cartario in Italia.

Inoltre, Monfalcone è l'unico porto italiano che negli sbarchi di cellulosa è punto di rifornimento di mercati esteri (20% della quota trattata). Le condizioni favorevoli di cui gode, anche grazie alla sua agile struttura gestionale (Azienda Speciale), possono dunque essere considerate un legittimo strumento diretto allo sviluppo del suo ruolo di porto internazionale specializzato nel settore cartario; settore che nei Paesi dell'Est è verosimilmente destinato a crescere con tassi alquanto interessanti.

Nel settore internazionale le difficoltà di Monfalcone sono, peraltro notevoli e dipendono, in primo luogo, dalla debolezza del sistema ferroviario nell'area del Nord-Est per quel che concerne la disponibilità di servizi adeguati (disponibilità di carri e tempi di resa attraverso lo scalo di smistamento di Cervignano). Il mercato cartario internazionale richiede, infatti, spedizioni ferroviarie regolari e affidabili e su questo lato il sistema dei porti nordici è molto più avanzato. Le problematiche non infrastrutturali dei collegamenti ferroviario internazionali nell'area del confine orientale verso l'Europa Centrale e Orientale dovrebbero, in generale, costituire oggetto di maggiore attenzione della politica dei trasporti nazionale, anche per favorire lo sviluppo nei porti adriatici, quali Monfalcone, di traffici internazionali alquanto interessanti.

La carta e i cartoni

Le esportazioni

L'industria cartaria italiana è in posizione forte nell'ambito europeo, detenendo circa il 10% di produzione nel 2000. Le esportazioni totali italiane di carte e cartoni in peso (per tutti i modi di trasporti) sono passate, con andamento regolarmente crescente, dall'ordine di grandezza di 1,5 milioni di ton nel 1991 a quello di 3,2 milioni di ton nel 2001. In valore la dinamica è stata proporzionalmente ancora più brillante. Dall'ordine di grandezza di 1,5 miliardi di Euro del 1991 si è giunti, con andamento un po' meno regolare, ai circa 4,4 miliardi di Euro nel 2001, come si vede dai grafici in apertura di capitolo.

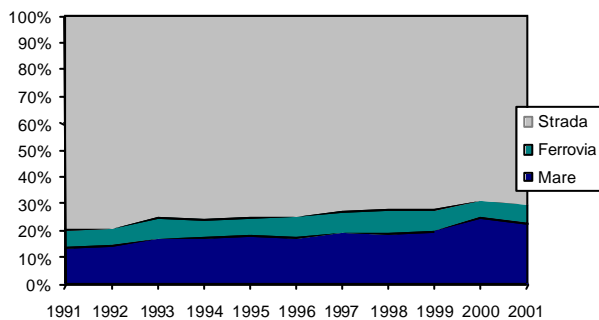
Sono i Paesi Europei, raggiungibili facilmente via terra, ad essere i primi acquirenti del mercato nazionale: Germania e Francia ricevono da soli più il 42% dell'export italiano.

Il peso del marittimo non è elevato nelle esportazioni di carta non è elevato ma è andato crescendo regolarmente nel corso del periodo 1991-2001. Per quel che concerne la quota d'incidenza sui valori, il marittimo è passato da circa il 13% del 1991 al 22% del 2001. La stima dell'andamento del trasportato in peso assegna al trasporto marittimo più o meno le identiche quote relative del trasportato in valore, il che significa che non ci sono particolari differenze economiche fra prodotti spediti via mare o via terra.

Le quantità assolute esportate via mare, intorno al 1991, si aggiravano intorno alle 200.000 ton anno. La crescita, alquanto regolare ha portato nel biennio 2000-2001 i valori intorno alle 800.000 ton annue.

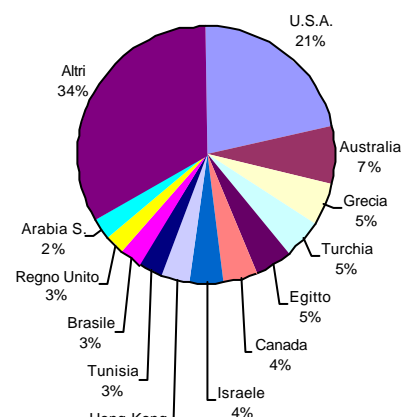
Anche in relazione con la crisi di competitività internazionale del sistema cartario nord-americano, il mercato statunitense è diventato il primo acquirente di carta e cartoni italiani (21% in valore).

Carte e cartoni, esportazioni in valore: stima della ripartizione modale



...ano comunque per importanza i Paesi raggiungibili con o orientale), che, fra l'altro, importano carta di valore maggiori flussi fisici.

Carta e cartoni - esportazioni via mare in valore: quote per paese (2000-2001)



E' prevedibile che in futuro le esportazioni di carta del sistema italiano via mare possano crescere con un andamento ancora più brillante che nel periodo 1991-2001. Tuttavia, va considerato che la concorrenza per la conquista dei mercati potenzialmente più dinamici (Asia Pacifica) è molto forte e che proverrà sempre più dall'interno degli stessi mercati.

Il mercato nord-americano dovrebbe continuare a mantenere, nel medio periodo, le quote più importanti, almeno dal punto di vista del valore.

I mercati americani, per volume, concentrazione, e rotte disponibili, sono gli unici per i quali è teoricamente conveniente l'utilizzo delle navi convenzionali, di ritorno sulle rotte della cellulosa.

L'uso di queste navi è alla portata di alcuni produttori "leader" già collegati strettamente, attraverso operatori logistici specializzati nel settore cartario, a porti "specializzati" (Genova, Savona, Livorno, Monfalcone): qualche grande gruppo cartario nazionale sta compiendo "esplorazioni tecnologiche" (ad es. sugli agganci pneumatici per le bobine)

Ma la manipolazione della carta direttamente in banchina pone elevati problemi di tutela del carico e di fronte alle opportunità del container (servizi elevati e costi ridotti), le quote di traffico convenzionale, già oggi assolutamente residuali, dovrebbero risultare in ulteriore diminuzione.

I mercati di sbocco mediterranei (Turchia e Grecia) rimangono di notevole interesse, in termini di dinamica potenziale. Per questi mercati è prevedibile anche in futuro l'uso esclusivo dell'intermodalità (in container o su rotabile), con forme di trasferimento prevalentemente "door-to-door", senza che vi siano particolari necessità di logistica portuale specializzata.

La geografia portuale del cartario in esportazione, fondata sull'intermodalità, è alquanto diffusa, come spesso avviene per i prodotti finiti in funzione della numerosità dei potenziali destinatari .

Fra i porti più importanti al servizio delle esportazioni italiane di carta ci sono i grandi porti del container: Genova (90.000 ton alla dogana portuale nel 2000), per il mercato americano, e Livorno, per traffici mediterranei. Un ruolo di qualche rilievo c'è anche per Ancona, mentre quello di Ravenna è in indebolimento.

Trieste svolge un ruolo di primo piano, avendo avuto circa 260.000 ton in imbarco nel 2001, tutte in intermodale: in container (69% in peso), e su rotabile (31%). In questo caso, alle produzioni italiane si somma il traffico estero per estero, fra cui è rilevante quello tedesco e austriaco verso la Turchia. Oltre che verso i Paesi mediterranei, a Trieste le spedizioni avvengono prevalentemente verso il Golfo Persico e l'Estremo Oriente (IRAN, Malaysia, Cina, ecc.), mentre l'8% è diretto al mercato americano.

A livello di indicazioni strategiche, anche per le esportazioni di carta non sembrano individuarsi, nel lungo periodo, potenzialità in assoluto elevatissime per il sistema portuale e per l'offerta logistica nei porti, anche se a certe condizioni il Nord Adriatico potrebbe nel lungo periodo sviluppare ulteriormente la funzione di "gate" portuale "estero per estero", con particolare riferimento ai mercati mediterranei di "short-sea".

In sintesi, le esportazioni italiane di carta, per tutte le destinazioni, sono fortemente orientate all'intermodalità. E' probabile che oltre al trasporto di container, anche l'utilizzo del rotabile possa offrire ulteriori interessanti opportunità per l'area mediterranea orientale. Si ricade, in questo caso, nel tema dello sviluppo generale del trasporto marittimo a corto raggio, che richiede necessità di spazi portuali per gli attracchi dei Ro-Ro e costi dei servizi portuali più ridotti per questa categoria.

Le importazioni

Nel settore delle importazioni di carta e cartoni il settore marittimo ha inciso, nel biennio 2000-2001 per circa il 12% sul totale in peso (10% in valore), mostrando una leggera diminuzione (rispettivamente del 3% e dell'1%) rispetto alle medie del periodo 1991-2001.

Si stima che attraverso il mare nel periodo più recente, siano giunte in Italia circa 580.000 ton all'anno di carta, per un valore di circa 400 milioni di Euro. La dimensione fisica non è, quindi, in assoluto, particolarmente rilevante.

Nel periodo 2000-2001 la maggior quota delle importazioni è giunta dal continente americano (Nord-America 55%, Brasile 9%) anche se l'America ha perso posizioni rispetto ai periodi precedenti al 1995.

Sono emersi alcuni nuovi esportatori, fra cui spicca l'Indonesia, con il 9%, che non offre certezze sulla continuità delle sue esportazioni verso l'Europa qualora il mercato asiatico riprenda i ritmi di crescita precedenti alle crisi. Anche la Russia si dimostra importante con circa l'8%.

Anche nel caso delle importazioni si è assistito ad una decisa diffusione del trasporto per container. Se un tempo la carta viaggiava spesso nelle stive della navi convenzionali per i forestali, oggi questa forma di trasporto si è ampiamente ridotto, per i già citati motivi legati alla tutela del prodotto, restando confinato alle direttrici di grande flusso (es. Scandinavia-sponda nord del Baltico), dove la concentrazione del carico su una nave convenzionale risulta ancora conveniente e le specializzazioni dei terminal sono di massimo grado.

In generale, per l'Italia, solo nel porto di Livorno (circa e in misura minore a Genova si è rilevato qualche flusso sostanziale di importazione di carta in forma convenzionale).

A Savona, dove si raggiungevano anche le 70.000 ton anno, il traffico convenzionale è completamente scomparso. A Livorno, dove nel 1998 si erano sbarcate circa 350.000 ton di carta, le produzioni più importanti (America) sono però arrivate in container. Civitavecchia è un punto di arrivo di carta diretta all'area romana (circa 50.000 ton annue)

E' interessante notare che in Italia sono pressoché assenti importazioni via mare di carta dall'area baltico-scandinava, che pure sono cresciute, in assoluto, in concomitanza con la crisi della produzione americana. I grandi produttori dell'area baltico scandinava, che controllano le spedizioni attraverso il loro potere di mercato e la loro capacità organizzativa, hanno orientato la strategia di distribuzione verso l'Europa (e anche verso l'Italia) sul trasporto terrestre, ed in particolare su quello stradale (circa il 70% nel 2001; era circa il 48% nel 1991). La distribuzione, che ha tempi di resa molto brevi rispetto alla via marittima avviene da centri distributivi situati nei porti baltici o nord-Europei, organizzati con le più moderne tecnologie di tutela del prodotto.

In generale, si può osservare che per le importazioni di carta, i flussi nel contesto geo-economico italiano non sono sufficienti a sostenere, se non in particolari contesti, le tecnologie convenzionali.

Nei porti italiani vi sono alcuni centri di logistica specializzata (Genova e Livorno, in particolare) che continueranno a lavorare con la carta anche se l'arrivo in porto avverrà sempre di più attraverso il container. Anche Civitavecchia è un porto che in passato ha offerto qualche opportunità per la carta diretta al mercato romano.

Complessivamente, da un punto di vista strategico, non si ritiene che il segmento marittimo sia di particolare rilievo nel settore delle importazioni di carta, anche in prospettiva futura, in quanto:

- la domanda italiana sarà prevalentemente rivolta, anche per il futuro, alla produzione interna e alle importazioni provenienti dalle aree europee;
- la gran parte delle importazioni italiane dall'importante area di produzione scandinava transita attraverso sistemi già ottimizzati di logistica distributiva via terra, che offrono la migliore qualità del servizio (tempi di resa, tutela) per un prodotto finito e ad elevato valore com'è la carta;
- le importazioni da altre aree di oltremare (Sud-America, Indonesia, ecc.) , anche se dovessero rivelarsi in futuro crescenti, non essendo caratterizzate da grosse quantità omogenee per tipologie, preferiranno il container, spesso spedito "door-to-door";
- gli operatori attualmente insediati nei terminali specializzati del Nord (Genova, Savona, Monfalcone, Civitavecchia) sembrano offrire, nell'eventualità, sufficiente capacità per il territorio.

E' possibile prevedere che vi siano azioni rivolte a trasferire sul mare (prevedibilmente con tecnologia Ro-Ro) quote di importazioni baltico-scandinave, che rappresentano un mercato di interesse.

Si tratta di una competizione difficile e che non offre, a bene vedere, prospettive di grande allargamento in un ambito in cui, fra l'altro, il sistema distributivo di grandi "leader" baltico-scandinavi (Stora-Enso) sta puntando, per servire l'Italia, sul sistema ferroviario.

Nel caso in cui i tentativi di trasferimento di carico sul mare vengano stimolati dal sistema delle imprese industriali nazionali con l'intenzione di accaparrarsi la gestione del flusso e siano supportati da vettori marittimi nazionali, l'attività marittima sulla direttrice con il Baltico può tuttavia inserirsi fra quelle meritorie di attenzione all'interno dei programmi generali di sviluppo del cabotaggio.

Si richiamano, anche a questo proposito, i notori principi generali:

- la necessità di aumentare nei porti vicini ai grandi agglomerati di produzione e consumo affacciati sul Tirreno la disponibilità di approdi per le navi Ro-Ro;
- la necessità generale di coordinare una politica nazionale più favorevole nell'ambito delle tariffe dei servizi portuali rivolta alle navi Ro-Ro;

Maggiori opportunità strategiche sembrano riservarsi, piuttosto, per la ferrovia, qualora il sistema nazionale riesca ad introdurre qualità di resa e a pianificare una rete di piattaforme logistiche intermodali specializzate per ambiti merceologici fra loro compatibili.

1.3 Il settore del legno

Caratteri generali del settore

I grafici dell'andamento dei flussi marittimi delle voci più interessanti del settore legno (in importazione o in esportazione) sono riportati assieme agli altri nella tavola sinottica C.

In assoluto, le quantità fisiche trattate e i valori in gioco nel panorama nazionale non sono al giorno d'oggi elevatissimi (l'ordine di grandezza in peso, fra imbarchi e sbarchi, sono i due milioni di ton). Le aree forestali dell'Europa continentale producono ingenti quantitativi di legname e l'Italia, in particolare quella nord-orientale (economicamente la più dinamica nei settori collegati al legno) ha sempre trovato in quest'area interessanti fonti di approvvigionamento.

Inoltre, è un dato incontrovertibile che il settore del legname è, in Europa occidentale, un mercato maturo, almeno per quel che concerne la dimensione puramente quantitativa. Gli ingenti volumi di legname che sono stati richiesti per sostenere quella lunga fase di sviluppo quantitativo (urbano e industriale) del Paese conclusasi con gli anni '80, sono ormai un ricordo.

I mercati, in particolare quello del marittimo, è diventato molto più "sottile" di un tempo, ma rimane vivo orientandosi, piuttosto, ai prodotti di maggior valore (mobile, rifiniture per l'edilizia, ecc.).

Indipendentemente dalla questione dei quantitativi assoluti, si sta assistendo, piuttosto, ad importanti e profondi mutamenti qualitativi che aprono interrogativi in merito alla possibilità che i modelli tradizionali (geografici e operativi) del legname nei porti italiani possano continuare nel lungo periodo. Un particolare, anche se non esclusivo riferimento, va alle aree del Meridione, che sono state essenziali, e sono tuttora, importanti per la distribuzione di legname arrivato via mare.

Non è detto che i mutamenti siano da interpretare come fattori di criticità. L'economia si evolve e proprio il settore marittimo portuale è uno di quelli in cui è più elevata, per natura, la capacità di adattamento delle organizzazioni, di differenziazione nell'uso delle risorse fisse, di rapida diversificazione delle attività. Tuttavia è importante conoscere i modi con cui la transizione tende ad avvenire, anche perché non è il solo settore marittimo portuale ad essere coinvolto bensì sistemi di logistica distributiva più ampi.

Si fornisce nella tabella seguente una breve elencazione sinottica dei fenomeni più rilevanti che hanno interessato nell'ultimo decennio il settore del legno in Italia e che sono all'origine delle più notevoli dinamiche nel settore marittimo-portuale che verranno analizzate nel seguito.

Alla tabella segue una presentazione dell'andamento generale dei segmenti dell'ambito legno meritori di maggior priorità di attenzione (legname semilavorato in importazione, legname grezzo e prodotti semifiniti di legno); l'analisi delle voci è di introduzione alla discussione delle questioni più strettamente marittimo-portuali.

Tendenze generali nel settore del legno di interesse per il settore marittimo

<i>Tendenza generale</i>	<i>Fenomeni</i>
Progressione del tasso di maturità del mercato	– Mercato nazionale sempre più maturo per il legname di base (conifera da costruzione, ecc.)

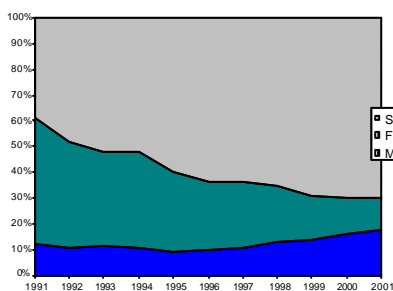
- Domanda interessante di prodotti pregiati, anche tropicali (settore mobile, ecc.)
- Concentrazione del settore e del commercio del legname e riduzione dell'intermediazione lungo la catena
- Fusioni, aumento della dimensione d'impresa, eliminazione degli intermediari
 - riduzione del numero di filiali sul territorio e tendenza alla centralizzazione logistica (distribuzione diretta)
- Spostamento delle attività di prima lavorazione sul luogo di produzione e orientamento alla funzione commerciale
- Allontanamento dall'attività industriale e orientamento alla commercializzazione da parte dei grossi importatori
 - Forte riduzione dell'attività di segheria in Italia
 - Crescita delle quote di semilavorato già essiccato
- Mutamenti geografici nei circuiti di approvvigionamento connessi con il marittimo
- Riduzione delle esportazioni di semilavorati dal Nord America (anche per barriere fito-sanitari)
 - Riduzione delle importazioni di legno grezzo e semilavorato dall'area Orientale, rivolta sempre più verso il mercato interno e alla produzione di semilavorato e, semmai, all'importazione di legni pregiati (latifoglie) europei.
 - Forte innesco, dopo il 1997, del mercato africano, sia per il legname grezzo ma soprattutto per il semilavorato, anche già essiccato.
 - Casi di imprenditori italiani impegnati direttamente nelle lavorazioni "in situ" nell'area africana (semilavorato: in prospettiva anche semifiniti)
 - Crescita delle aree ballico-scandinave nel ruolo di esportatori, nel settore del semilavorato e del semifinito, con distribuzione via terra
 - Aumento nel consumo di semifiniti nei paesi in sviluppo, anche nel Mediterraneo
 - Crisi del mercato russo della conifera (problemi strutturali), con prospettive di ripresa dall'inizio 2000
 - Aumento delle piantagioni dei legni a crescita rapida (Sud America)
- Traslazione geografica del mercato interno
- Prosecuzione del processo di polarizzazione verso Nord-Est, o comunque verso il Nord, della domanda (sviluppo dei distretti e delle grandi imprese).
 - Ulteriore riduzione dell'attività di lavorazione artigianale (mobile, ecc.) nella zona centro-meridionale

Il legname semilavorato in importazione

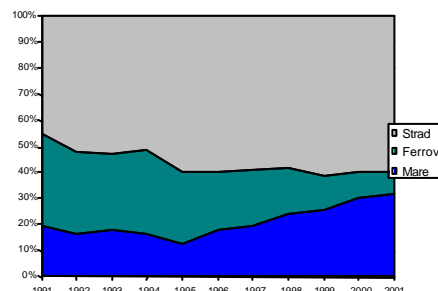
Attualmente, per quel che concerne il settore marittimo, il legname semilavorato (segati) è di gran lunga il segmento di maggiore importanza, in peso e in valore, è in espansione sul mercato italiano e, almeno nel medio periodo, è destinato a mantenere la "leadership" anche nei confronti dei prodotti semifiniti. L'andamento della ripartizione modale, visualizzato nel grafico seguente, mette in luce l'aumento del ruolo del marittimo dopo il 1995, con particolare riferimento al valore.

Si nota anche l'aumento della quota stradale rispetto a quella ferroviaria, riconducibile ai mutamenti nella strategia di servizio al cliente dei distributori europei

Legname semilavorato, importazioni in peso - stima della ripartizione modale



Legname semilavorato, importazioni in valore - stima della ripartizione



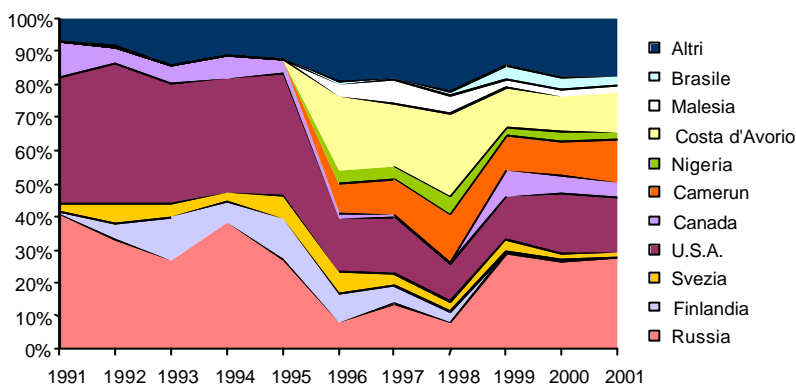
Il modo marittimo è dunque il modo che trasporta il materiale di maggior valore e che ha visto accrescere più che tutti gli altri modi il valore nel periodo 1991-2001:

Il valore dichiarato della tonnellata trasportato via mare era, nel 1991, di circa 350 Euro, ed era passato a 600 Euro nel 2001. Quello della tonnellata stradale era di 250 Euro nel 1991 ed è stato di un po' meno di 300 Euro nel 2001. Il valore dichiarato della tonnellata ferroviaria è stato sempre inferiore a quello delle merci su strada.

L'aumento del valore si ricollega anche all'ingresso massiccio di semilavorati pregiati africani avvenuto dopo il 1995.

Dal grafico seguente si osservano principalmente, con il 1995, la crescita del mercato africano, la forte riduzione di quello americano e di quello russo (in ripresa dopo il 1998).

Legname semilavorato - importazioni via mare in peso, quote paesi



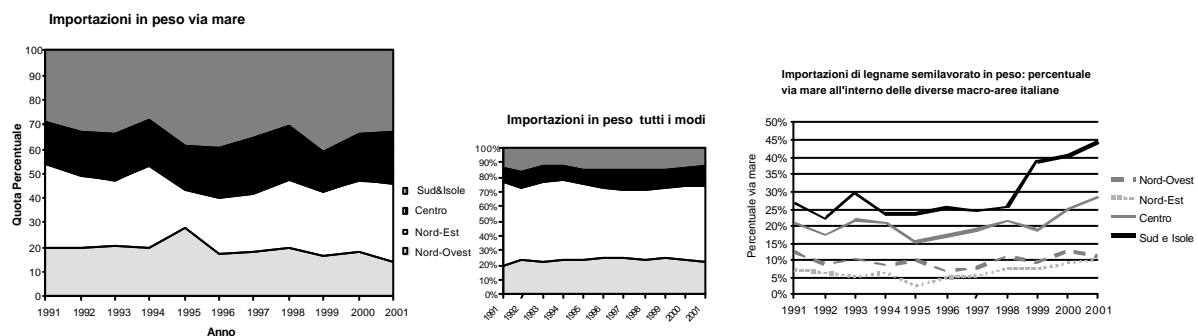
Fonte: Elaborazione ISTIEE da dati ISTAT

Nonostante il Mezzogiorno non sia un mercato in assoluto importante per l'importazione di semilavorati (10% del totale), esso detiene una quota molto più elevata (circa il 30%) sul totale delle importazioni via mare, grazie alla sua collocazione geografica e soprattutto per la presenza di una consolidata tradizione nel campo del commercio e della distribuzione. Distribuzione riesce a mostrarsi competitiva per servire un territorio che può giungere fino ai confini dell'Emilia Romagna e in sporadici casi anche più oltre.

Gran parte del legname russo che arriva in Italia e nonché quote ancora interessanti di legname africano e americano giungono nei porti del Golfo di Napoli e di Salerno.

La propensione interna del Mezzogiorno verso il trasporto marittimo è notevolmente aumentata negli ultimi anni: nel 2001, il 45% del semilavorato importato per il Sud e le Isole è arrivato via mare (nel 1997 era il 25%).

Legname semilavorato, importazioni in peso per macro-aree di destinazione



Fonte: Elaborazione ISTIEE da dati ISTAT

Il legname grezzo in importazione

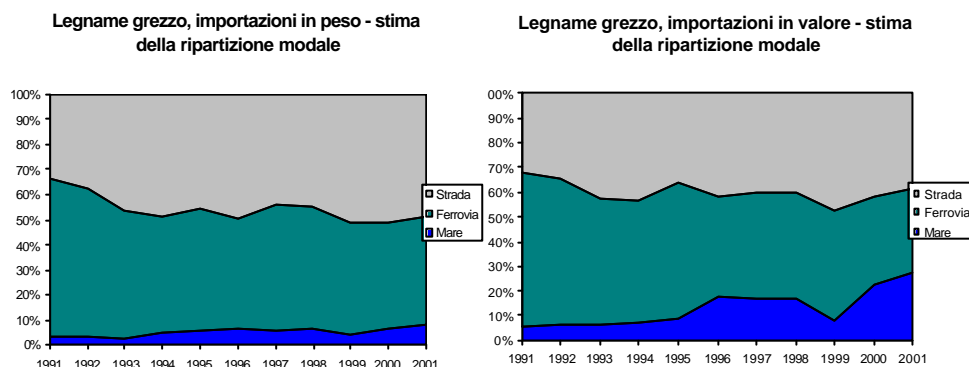
Il legname grezzo è un segmento che, prima degli anni '90, è stato molto importante per il sistema portuale italiano. Nell'ultimo decennio ha rivestito un ruolo sicuramente marginale (330.000 ton annue stimate di media nel periodo 1991-2001; 440.000 ton nel biennio 200-2001), anche se la tendenza è stata aumentativa, per le quantità e, proporzionalmente in misura maggiore, per i valori.

E' necessario distinguere all'interno del legname grezzo, il legname "povero" per uso industriale (ad esempio per le cartiera), trasportato prevalentemente via ferrovia, da quello più pregiato, destinato al settore del mobile o delle lavorazioni (porte, finestre, ecc.). Nell'ultimo decennio è stata pressoché solo quest'ultima categoria, più pregiata, ad essere importante per il modo marittimo, con il trasporto del tronco e degli squadrati provenienti da aree tropicali.

Le quantità in assoluto sono deboli ma la componente in valore è divenuta più interessante: il valore della tonnellata importata via mare è oggi di 6 volte superiore a quella importata via terra (nel 1991 era solo di 2 volte).

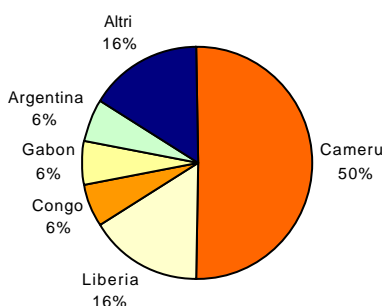
In media, nel periodo 1991-2001, il legname grezzo via mare valeva il 16% di tutte le importazioni di legname grezzo: nel biennio 2000-2001 è valso il 24%.

La ripartizione modale riportata nel grafico seguente rileva bene il fenomeno.

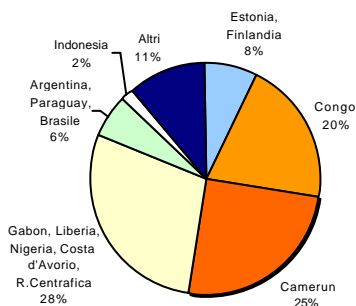


Per quel che concerne i Paesi di provenienza, un mutamento fondamentale è avvenuto intorno alla metà degli anni '90. Le importanti importazioni di legname Russo, francese e nord-americano hanno lasciato spazio al mercato africano che oggi detiene la parte prevalente delle quote. La situazione del biennio 200-2001 è rappresentata nel grafico seguente.

Legname grezzo - importazioni via mare in valore: ripartizione per paesi (2000-2001)



Legname grezzo - importazioni via mare in peso: ripartizione per paesi (2000-2001)



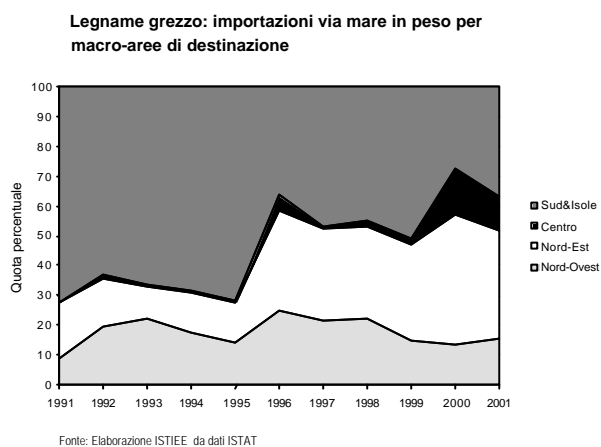
E' ampiamente condivisa la previsione che le importazioni di tronchi siano destinate ad esaurirsi entro il medio periodo, per motivi economici e per motivi di ordine politico (blocchi all'esportazione per motivi

ambientali) ma esse rappresentano ancora un mercato di un certo rilievo per le operazioni marittimo-portuali in alcune aree (Salerno e i principali porti adriatici).

E' esemplare che in un periodo di forte richiesta di legname tropicale (come sono stati gli anni 2000 e 2001), i flussi di tronco abbiano dimostrato una sostanziale tenuta e in certi casi addirittura un aumento.

La geografia del legname grezzo importato via mare è si è evoluta in modo differente rispetto a quella dei semilavorati. In questo caso il Mezzogiorno, fra 1991 e 2001, ha perso larghissime quote rispetto al Nord.Est.

La distribuzione del tronco passa per canali commerciali differenti rispetto al semilavorato (per il quale il Mezzogiorno detiene un ruolo importante) e anche le aree di utilizzo, con la chiusura delle segherie meridionali, sono ormai concentrate in prevalenza nel Nord. Il grafico seguente è esaustivo e spiega perché il traffico di tronchi non abbia subito nei porti adriatici che lo ricevono (Ancona, Ravenna) riduzioni così palesi come quelle di Salerno, capitale meridionale del legname grezzo.



L'attenzione dedicata ai flussi del tronco grezzo via mare, non molto importanti nel senso delle statistiche nazionali, è giustificata con il fatto che si tratta di un traffico convenzionale ad alto volume, piuttosto peculiare per le operazioni richieste, tanto che nei porti in cui è trattato coinvolge risorse non trascurabili (spazi, attività di manodopera). Inoltre, rappresenta la più forte caratterizzazione nel legname in gran parte dei porti adriatici ed è al centro delle attività di una importante compagnia di navigazione nazionale (con sede a Ravenna). Infine, nel porto di Salerno, nonostante il traffico sia in riduzione, costituisce ancora oggi una base di traffico (20%) utile a mantenere complessivamente interessante l'attività del porto campano per il settore legno.

I prodotti semifiniti di legno in esportazione

La riduzione del ruolo delle importazioni via mare

Per quel che concerne le importazioni, L'Europa continentale è un'importante produttore di semifiniti, come lo è del resto l'Italia stessa (es. pannelli MDF). In generale, la dipendenza strategica dell'Italia da mercati di approvvigionamento marittimo non è altissima ed è limitata ad alcuni ambiti di prodotto.

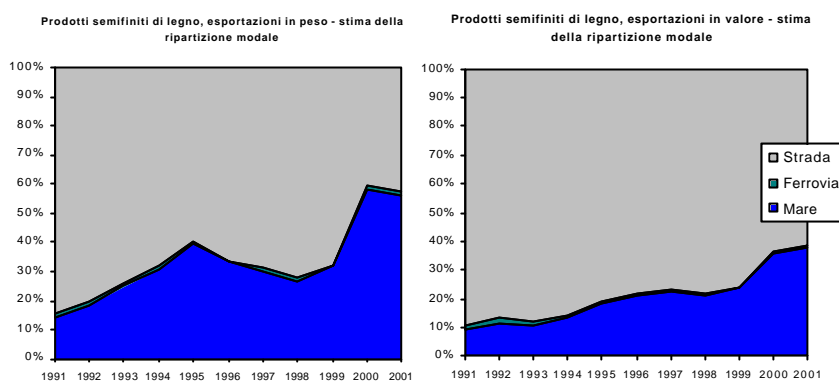
Negli ultimi anni, la quota importata via mare è fortemente diminuita, sia in valore che in peso, passando da circa il 50-60% dei primi anni '90 al 30%-degli ultimi anni. Un ruolo importante in questa riduzione lo hanno avuto svolto i Paesi baltici, da cui oggi prevale la distribuzione via terra.

Nei prossimi anni è probabile che la componente marittima in importazione possa nuovamente aumentare, in particolare grazie alle produzioni africane, che già oggi, per certi prodotti (sfogliati), fluiscono verso in Italia. Tuttavia, questi prodotti, che viaggeranno pressoché esclusivamente in container, si potranno introdurre facilmente nel sistema logistico che opera sui semilavorati, anche sostituendoli, senza apportare grosse

modificazioni nel sistema della logistica; o meglio, riducendo ulteriormente le necessità di particolari specializzazioni degli operatori che sono tipiche del trattamento dei legni a minor grado di lavorazione.

Per quel che concerne le esportazioni il discorso è un po' più interessante, in quanto il trasporto marittimo si pone come un'opportunità per l'allargamento dei mercati della produzione nazionale di pannelli.

Il segno del potenziale di mercato del marittimo è visualizzato dall'andamento della ripartizione modale 1991-2001, nel grafico che segue. L'esportazione di prodotti semifiniti via mare rappresenta odiernamente circa il 60% dell'esportazione complessiva in peso e circa il 40% in valore, con un forte aumento dall'inizio



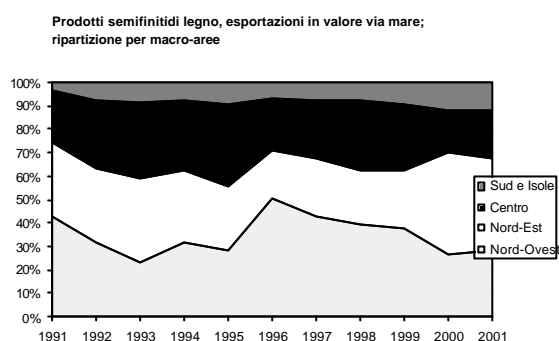
degli anni '90. Si nota che la componente "valore" è meno interessante di quella in peso.

Il mercato principale di sbocco dovrebbe continuarsi a localizzare in direzione dell'oriente mediterraneo, con delle possibilità per mercati d'Oltre-mare, in particolare per i Paesi asiatici (Giappone, ecc.), anche se sulle esportazioni verso questi ambiti grava, per il futuro, come in molti altri campi, l'incognita della concorrenza proveniente dal loro mercato interno.

I mercati di sbocco sono diffusi. I Paesi che attualmente importano i maggiori valori via mare di prodotti semifiniti italiani sono gli U.S.A. (circa il 27% del marittimo nel biennio 2001-2002, in notevole riduzione), seguiti da Turchia (circa il 10%, in crescita), Giappone (7% in crescita), Grecia (6%), Israele (5%), Canada (4%) e Hong-Kong (3% circa). Diversa la geografia delle quantità in peso, dove spiccano, appunto, i Paesi che importano prodotti meno pregiati: in questa classifica primeggiano Turchia (20%) e Grecia (11%), seguite da Giappone (6%), Israele (5%), Hong-Kong, Cipro, Corea (tutti intorno al 4%), seguite da una ampia pletora di Paesi, sia dell'area mediterranea che di oltre-mare.

Le destinazioni oceaniche sono servite esclusivamente dal container e che non richiedono nessun servizio di logistica sulla merce. Per le destinazioni mediterranee (materiali più poveri) sono invece utilizzate anche navi convenzionali, in particolare sui porti che hanno dei traffici in sbarco. Il Friuli-Venezia Giulia è una tipica area di interesse per le spedizioni convenzionali (Monfalcone, Porto Nogaro). Ma è probabile che in futuro la quota del convenzionale vada a ridursi.

Una nota conclusiva sulla ripartizione geografica dell'export via mare di prodotti semifiniti. Come si vede è il Nord a detenere la maggior quota (con una forte riduzione del Nord-Ovest dopo il 1995). Il Centro-Sud negli anni più recenti ha mantenuto quote di mercato intorno al 30%. Il comparto sembra in costante crescita, seppure lieve crescita nel Mezzogiorno.

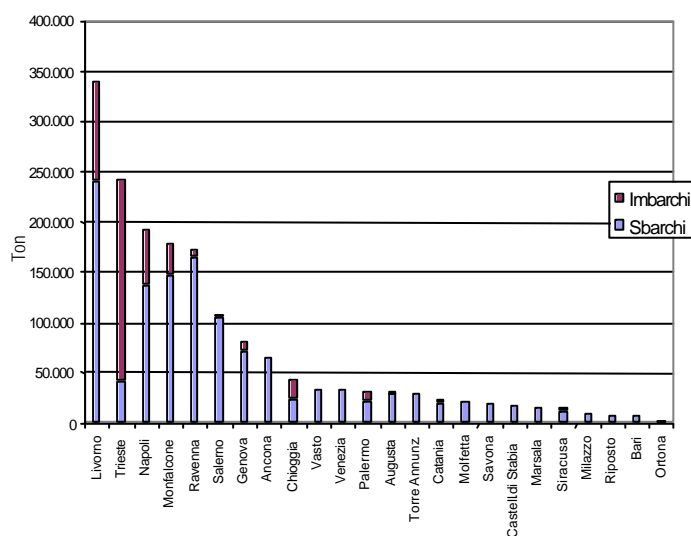


Il futuro delle esportazioni dal Meridione dipende anche in questo caso da quello che sarà lo sviluppo industriale del settore mobile-legno nel mezzogiorno. Vi sono alcuni esempi di imprese settentrionali che hanno scelto il meridione per localizzare le proprie produzioni di esportazione di semifiniti, ma non si è certamente di fronte a quei processi di “clonazione” industriale che si stanno verificando verso aree di investimento all’Estero.

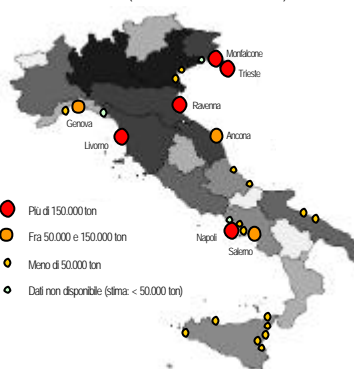
La geografia dei porti del legname in Italia

Nei grafici seguenti è rappresentata una visione quantitativa e territoriale dei porti del legname in Italia che, come si nota, sono in numero molto superiore a quelli della cellulosa.

Traffico di legname nei porti italiani: stime medie annue (periodo 2000-2001)
(Elaborazione ISTIEE da fonti varie)



Flussi di legname nei porti italiani: stime medie annue (periodo 2000-2001)
(Elaborazione ISTIEE da fonti varie)



Nella **tabola sinottica D**, sono esposti i tratti essenziali del traffico nei principali porti italiani.

Un ulteriore quadro riassuntivo che considera anche i modelli di vendita in relazione alle grandi direttrici di provenienza è descritto nei seguenti punti.

a) Dal Nord Europa le merci più importanti (legname di conifera e pannelli), arrivano, nel Nord-Italia, prevalentemente via terra

(strada o ferrovia), con vendite franco destino. Più raramente, in prevalenza nel Sud, arrivano via mare, con navi di modesta dimensione, vendute CIF.

b) Dalla Russia, il semilavorato di conifera, quasi sempre fresco, acquistato in maggior parte con formule FOB, giunge con navi convenzionali (fluviomarittime o “timber-carrier” di piccola stazza) prevalentemente nei porti meridionali o in quelli centro-adriatici di minore dimensione.

c) Dalla Costa Occidentale degli U.S.A. arrivano segati di latifoglia temperata, venduti preferibilmente CIF, imbarcati su navi convenzionali per generi forestali, di una certa dimensione, e operanti su linee regolari. I porti maggiormente interessati sono Monfalcone o Livorno e, in misura minore, Savona (linee). Recentemente è stato introdotto il container (a merito dei noli bassi) che ha rapidamente guadagnato importanti quote di mercato. Alcuni imprenditori, proprio grazie al container e all’offerta di alcune agenzie di navigazione, hanno iniziato ad acquistare FOB. Il container, con la frammentazione del carico, permette infatti di ridurre il potere commerciale del venditore per quel che concerne il controllo della nave.

d) Dalla Costa Orientale U.S.A. il legname di conifera, già essiccato, venduto prevalentemente CIF, viaggia quasi esclusivamente via container per arrivare nei principali porti container italiani (Genova, Livorno, Napoli, Ancona, Trieste, ecc.), anche attraverso dei trasbordi.

e) Dal Sud America, il legname a crescita rapida (eucalipto) arriva sia come legname grezzo nel Meridione (per es. a Salerno, per la produzione di MDF) sia in container (ad es. Trieste o in altri porti) per la distribuzione al settore del mobile.

f) Dall’Estremo Oriente Indonesia, ecc.), il legname arriva ormai prevalentemente in container essiccato, acquistato FOB a Livorno o in altri porti container, prevalentemente dell’Adriatico.

g) L’Africa è il mercato più ricco. I tronchi comprati FOB arrivano a Salerno o in altri porti adriatici (Vasto, Ancona, Ravenna, Monfalcone). I segati vengono acquistati FOB da alcuni grandi imprenditori, in pacchi o, sempre di più, in container. I carichi sono rappresentati, attualmente, per circa il 70% da segato fresco e per il 30% da legno già essiccato/semilavorato. Frequentemente il trasporto avviene su navi di linea Ro-Ro. Salerno (o Napoli), Livorno e Genova sono i porti principali, scelti dalle linee di navigazione che però, in caso di ridotte quantità di carico, evitano di toccare qualche porto servendolo via strada e applicando le “equalizzazioni” della tariffa (fenomeno del “camionato” e del “carico deviato”). Anche se in quantità sempre più ridotta il segato arriva pure su navi “general cargo”, con toccate a Salerno e in Adriatico (Ancona, Ravenna). Importatori di minori dimensioni acquistano segati già essiccati, con formule CIF, in container, che arrivano nei porti tirrenici. Infine, notevoli quantitativi di prodotti semifiniti, lavorati in Africa, stanno iniziando a seguire l’identica strada dei segati. Lo sviluppo della semilavorazione nei territori africani è destinato a diventare, nel lungo periodo, uno dei leit-motiv del commercio italiano di legname verso l’Italia. Ma il fenomeno è ancora all’inizio e pertanto, per un buon lasso di tempo, sarà ancora il carico del segato ad essere nettamente prevalente.

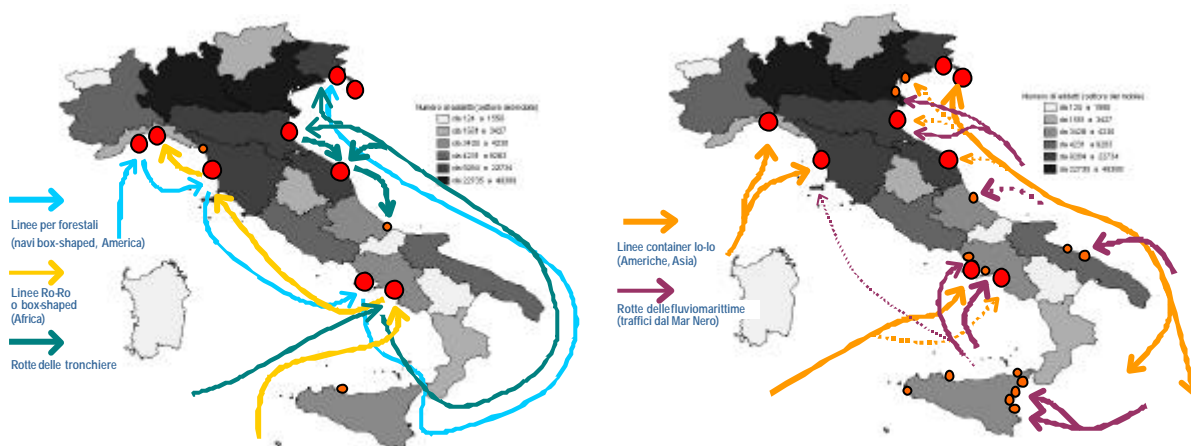
i) Infine, va ricordato che le principali esportazioni di legname estero, gestite da intermediari italiani, avvengono da Trieste, soprattutto verso l’Estremo Oriente. Si tratta di carichi venduti da commercianti nazionali localizzati presso il deposito dello scalo triestino, operante in regime di punto franco.

I dati di fondo sono pertanto i seguenti:

– il traffico dei semilavorati (in prevalenza africani) è già ampiamente concentrato sulla costa tirrenica e sta rinforzando questa tendenza con l'incremento dell'uso del container, caricato sulle navi Ro-Ro. L'Adriatico è stato abbandonato nel 2001 dalle principali rotte container con l'Africa e vede ridursi il traffico di semilavorato su nave convenzionale.

- Il traffico del segato fresco russo è concentrato prevalentemente nei porti meridionali e in alcuni porti (di solito minori) dell'adriatico centrale e settentrionale;
- Il traffico dell'Adriatico è prevalentemente rivolto al tronco, con navi convenzionali, in cui primeggiano Ancona e Ravenna;
- Trieste, dotato di un centro di stoccaggio per il commercio del legno ("Scalo legnami") è l'unico porto italiano che funziona come "gate" per l'imbarco, in container, di prodotti esteri (Europa centrale) destinati all'Oriente.

Le principali rotte del legno nei porti italiani sono rappresentate indicativamente nel grafico successivo.



Le prospettive e le raccomandazioni

Complessivamente, dall'analisi è emerso un panorama in cui si evidenziano alcune prospettive che suggeriscono alcune raccomandazioni per interventi che non contrastando le forze tendenze del mercato possano rafforzare alcune posizioni competitive nell'interesse generale del sistema:

a) Prospettiva di indebolimento della distribuzione dalle regioni meridionali

In senso relativo, l'importanza del meridione come area di consumo di legno è in riduzione rispetto alle altre aree del paese e non sembra che vi siano segni di inversione di tendenza, sebbene qualche attività industriale nel settore mobile-semifiniti abbia ampliato l'attività al Meridione. Questo fa sì che le imprese di distribuzione del legname semilavorato, storicamente radicate nel Meridione (ed in particolare in Campania), e che ricevono gran parte del legname dai suoi porti (Napoli, Salerno, porti minori del Golfo di Napoli), al fine di mantenere volumi sufficienti debbano cercare di ampliare la propria zona di influenza verso Nord (Emilia, Marche, ecc.). Le opportunità per essere alquanto competitivi vi sono, in quanto il Meridione è in grado di sfruttare alcuni vantaggi strutturali (tariffe stradali Sud-Nord convenienti, inferiore costo del lavoro, agevolazioni agli investimenti, ecc.). Tuttavia, è necessario che, per il futuro, il profilo aziendale dei

distributori sia sempre più orientato alla grande scala e al servizio elevato al cliente (lavorazione, ecc.). Nel lungo periodo, tuttavia, se la domanda finale locale dovesse indebolirsi oltre un certo livello, il sistema della distribuzione potrebbe andare in “crisi di volume” con importanti conseguenze anche sulla possibilità che le navi di maggiori dimensioni continuino a scalare i porti dell’area (vedi anche il punto b).

b) Prospettiva di crescita e concentrazione del traffico africano sui porti alto-tirrenici (Livorno)

Il forte ruolo acquisito dall’Africa come area di esportazione verso l’Italia, nonché la sempre maggiore tendenza alla circolazione di prodotti ad alto grado di lavorazione, aumenta la dipendenza verso la tecnologia del container imbarcato sulle navi Ro-Ro, che sono le uniche a poter scalare i porti africani. Le principali rotte Ro-Ro dall’Africa, gestite da armatori nazionali, sbarcano oggi prevalentemente a Salerno e a Livorno (in misura inferiore a Napoli e Genova). L’elevato costo della gestione navale, spinge fortemente all’ottimizzazione del ciclo nave, ottenibile con la riduzione dello sviluppo della rotta e/o la riduzione del numero di porti scalati e quindi con la concentrazione verso il porto a maggior volume. Con una domanda di mercato che tende a raccogliersi nelle aree settentrionali, l’area dell’alto Tirreno, ed in particolare il fulcro di Livorno (già primo porto nazionale nel settore) si candida a divenire, nel lungo periodo, l’unico punto di sbarco del traffico africano, da cui andare in distribuzione verso tutta l’area nazionale. In tempi recenti (2002) è stato l’alto Adriatico (porto di Ravenna) ad essere stato abbandonato, nonostante la sua vicinanza ai grossi centri di consumo, da un’importante rotta Ro-Ro di collegamento con l’Africa, a causa del costo elevato che comporta la risalita dell’Adriatico. La realizzazione di efficienti collegamenti ferroviari (con sagoma per i container “high-cube”) fra Livorno e le aree di domanda potrà favorire il processo, riducendo ulteriormente i costi della distribuzione.

c) Possibilità di ripresa del mercato di importazione russo nei porti minori del Meridione

Un’importante caratteristica dei porti del meridione italiano è quella di ricevere molto convenientemente i carichi di segato fresco di conifera dai porti del Mar Nero, su navi di piccola dimensione gestite per conto degli importatori nazionali. Il mercato di approvvigionamento russo ha avuto una notevole crisi dopo il 1995 per gravi problemi dal lato dell’offerta ma in prospettiva potrebbe riassumere un ruolo centrale nell’approvvigionamento di conifera del mercato italiano. Nel medio periodo, i distributori meridionali potranno rafforzare ruoli volumi trattati qualora riescano ad operare con la massima convenienza su questo traffico. A questo fine è necessario che gli operatori possano lavorare liberamente, al di fuori di condizionamenti monopolistici, presso i porti minori (in particolare quelli del Golfo di Napoli), trovando a disposizione quelle modeste opportunità necessarie alla massima efficienza delle operazioni di transito (tettoie per stoccaggio temporaneo e mezzi di sbarco di potenza elevata per velocizzare le operazioni). La possibilità di lavorare al massimo della convenienza con il mercato Russo, incrementandone i volumi, è un fattore importante per rallentare il tendenziale processo di ridimensionamento dei centri e delle attività di distribuzione nazionale dal Meridione italiano.

d) Prospettiva di scomparsa del tronco grezzo africano dai porti nazionali

La continua riduzione della funzione di segheria sul territorio nazionale e le decisioni di politica legate alle questioni ambientali dovrebbero ragionevolmente condurre, nel giro di qualche anno, alla scomparsa del traffico di tronchi nei porti italiani. Il traffico del tronco, di provenienza prevalentemente africana, si concentra attualmente nel porto di Salerno e nei porti dell’Adriatico (Vasto, Ancona, Ravenna, Monfalcone) scalati dalle navi “tronchiere” convenzionali. Il tronco verrà “sostituito” con il prodotto semifinito che viaggerà in container, ma che non sarà probabilmente destinato alle stesse rotte (vedi punto d). La fine del mercato del tronco sarà con ogni probabilità sancita, per certe specie, anche dalle istanze di natura ambientalista a livello internazionale. Gli spazi e le professionalità, nei porti più importanti (es. Ravenna) sono del resto già in fase di riconversione verso altri segmenti di mercato, più dinamici.

e) Prospettive per il container ferroviario e la logistica intermodale “inland”

La sempre maggior diffusione del container per il trasporto di legname semilavorato essiccato o di prodotti semifiniti, unitamente allo sviluppo della centralizzazione distributiva, ridurrà l'importanza dei porti come centri di logistica intermedia, poiché il trasferimento dell'unità di carico potrebbe avvenire a minor costo verso i centri di distribuzione tramite ferrovia. La distribuzione dai porti italiani (prevalentemente tirrenici) verso piattaforme ferroviarie "inland" situate nelle zone cuore del mercato permetterebbe di sfruttare al meglio il potenziale del consolidamento e potrebbe essere complementare al ricevimento ferroviario di merci continentali o baltico-scandinave, che in tal modo potrebbero trovare più efficace l'uso della ferrovia piuttosto che della strada per la distribuzione anche del legno verso l'Italia. Sulle stesse direttrici si potrebbero muovere anche le paste di legno. La politica di piattaforme ferroviarie nell'area padana va perseguita ad un livello più generale, poiché non interessa esclusivamente i prodotti forestali che ne potrebbero comunque godere in modo sostanziale, anche per la componente di traffico portuale.

f) Prospettive per lo sviluppo del transito internazionale dal porto di Trieste

In uno scenario che vede, per il futuro, la gran parte del traffico di legno concentrato sul Tirreno, il porto adriatico di Trieste ha l'opportunità di svolgere una funzione importante nell'ambito delle esportazioni intercontinentali dell'Europa centrale verso i Paesi orientali (fra cui la Cina, ecc.) che richiedono in misura crescente forniture di latifoglie pregiate. Già oggi, grazie alle 200.000 ton in imbarco su container, Trieste è il secondo porto italiano dopo Livorno per traffico di legname, ma deve fronteggiare la concorrenza di Capodistria (dotata di un terminal legnami e di un traffico paragonabili a quello triestino). Miglioramenti sul piano della concorrenza potrebbero dipendere anche dalla risoluzione dei problemi legati all'uscita temporanea dai punti franchi delle unità di carico destinate all'imbarco sul molo contenitori; anche una più attenta politica ferroviaria da e verso l'Europa centrale è condizione necessaria affinché anche in questo settore il porto di Capodistria non si accaparrì, in futuro, la maggior parte dei promettenti flussi potenziali.

1.4 Il settore del mobile

Le imprese italiane del settore del mobile sono caratterizzate da un'elevata e crescente propensione alle esportazioni, anche verso Paesi che possono essere agevolmente raggiunti solo o quasi via mare. Quindi, i flussi marittimi, in quantità e in valore, relativi a questa sotto-filiera del legno sono di gran lunga più consistenti dei flussi delle altre sotto-filiere del legno.

Nel presente paragrafo si presentano i principali contenuti e risultati dello studio, in particolare in un'ottica strategica e di policy. In calce al documento i contenuti ed i risultati vengono riportati in forma di tavole sinottiche.

Lo scenario internazionale

Un'analisi interpretativa dello scenario mondiale nel settore mobile-arredo parte dall'esame delle principali caratteristiche dei flussi a livello internazionale ed i loro riflessi nel campo dei trasporti marittimi, in particolare nel Mediterraneo.

Sulla base delle statistiche internazionali disponibili⁴, considerando i principali paesi di importazione e di esportazione di mobili è possibile identificare le principali direttrici origine-destinazione su cui si svolge il traffico.

Da un'analisi delle direttrici specifiche emerge che le relazioni su cui il trasporto marittimo nel Mediterraneo assume un ruolo attuale o potenziale possono essere classificate in due grandi categorie:

Relazioni di lungo raggio (oceaniche):

- Nord America – Europa Occidentale;
- Nord America – Asia;
- Europa Occidentale – Asia;
- America Latina – Europa Occidentale

Relazioni intra-UE (corto raggio):

- Germania-Italia
- Francia-Italia;
- Francia-Spagna
- Spagna-Italia

Come premessa generale va detto che i beni oggetto della filiera in esame (mobile-arredo) utilizzano come unità di carico il container, ragion per cui la specificità della filiera si inserisce nella più generale problematica dei flussi containerizzati. Utilizzando l'identità mobile=container il quadro dei flussi fin qui delineato viene spiegato esaminando la struttura e l'organizzazione dell'offerta di trasporto marittimo di container nel Mediterraneo, sia nella funzione di transhipment che in quella di servizi diretti. E' possibile evidenziare, al servizio delle relazioni di nostro interesse, una struttura dei flussi afferenti ai principali porti del Mediterraneo basata su un quadro sia delle relazioni con le principali aree continentali ed intercontinentali che delle relazioni a carattere infra-mediterraneo.

La prima categoria di relazioni si riferisce alle seguenti aree:

- Nord Europa/UK/Benelux
- Sud Est Asiatico
- USA East Coast
- Cina

⁴ : ITC Databases su dati COMTRADE della Divisione Statistiche delle Nazioni Unite; World Trade Organization, *International Trade Statistics 2001*; Eurostat, *External and intra-European Union trade – Statistical yearbook 1958-1999*

- Caraibi

Uno sguardo di sintesi del quadro complessivo sembra individuare, in riferimento alle principali relazioni a lungo raggio di interesse per lo studio, le seguenti aree forti portuali in termini di offerta di collegamenti (servizi diretti + servizi via transshipment):

- nel Mediterraneo Occidentale: quella ligure, in particolare il porto di Genova, forte soprattutto per le destinazioni Sud Est Asiatico, USA East Coast e Cina e quella campana, in particolare il porto di Napoli,
- nel Mediterraneo Orientale e Nord Africa: i porti di Pireo, Izmir e Alexandria.

In riferimento a queste aree portuali forti (e sempre per le stesse direttrici) notiamo come il transshipment tenda complessivamente a prevalere sui servizi diretti, i quali invece prevalgono in riferimento all'area portuale ligure per le direttrici atlantiche. Permane invece un equilibrio tra servizi diretti e di transshipment per l'area ligure sulle direttrici estremo-orientali.

Nel Mediterraneo il principale porto di transshipment risulta, nel 2001, quello di Gioia Tauro (2.448.000 TEUs), seguito dal hub di Algeciras con poco più di 2 milioni di TEUs. Essendo questa la situazione appare evidente come un approfondimento dei flussi (relativi alla domanda soddisfatta) afferenti al porto di Gioia Tauro per la filiera specifica del mobile acquisti significativo. Dal data base del porto di Gioia Tauro riferito ai dati della filiera del mobile per gli anni 2000-2001 possono essere selezionate le direttrici più significative. Emerge un panorama che presenta:

- un numero limitato di poli di distribuzione del continente europeo, specificamente in Adriatico (Ancona e Koper) e nel Tirreno (Livorno e Salerno) i quali
- afferiscono ai principali mercati via mare costituiti dalle Americhe (USA e Canada soprattutto), dai paesi asiatici e dal Medio Oriente.

Per quanto concerne invece le relazioni di corto raggio infra-mediterranee (secondo gruppo) la situazione dell'offerta di servizi marittimi, in termini di collegamenti settimanali, porta a concludere che:

- le relazioni più forti sono quelle franco-spagnole che interessano i porti di Marsiglia, da una parte, e Barcellona e Valencia, dall'altra;
- seguono le relazioni italo-spagnole, incentrate su Genova e Barcellona, e italo-francesi, sulla rotta Genova-Marsiglia;
- un discreto potenziale sussiste anche per le relazioni incentrate sul porto di Napoli verso la Spagna (Valencia e Barcellona).

Complessivamente va dunque rilevata una significativa competitività della portualità italiana (in termini di offerta di servizi marittimi) nell'ambito dei flussi mediterranei di container sia per le relazioni a lungo raggio (area ligure con prevalenza di servizi diretti e area campana con prevalenza di servizi di transshipment) che per le relazioni a corto raggio (area ligure).

Una panoramica riassuntiva delle questioni relative allo scenario internazionale nel settore del mobile è riportata nella **tabella sinottica E**.

Il quadro italiano

Gli aspetti produttivi e le dimensioni dell'import-export

L'analisi interpretativa dei flussi nel settore mobile-arredo richiede innanzitutto un esame generale della geografia economica del settore, elemento essenziale di supporto alla comprensione dei fenomeni portuali dello specifico segmento.

La produzione di mobili (40.476 miliardi di lire secondo i dati di contabilità nazionale ISTAT) costituisce circa l'1% del prodotto interno lordo italiano. Tale incidenza è rimasta costante nel tempo dal 1992 al 1999. Il valore della produzione di mobili si è sviluppato quindi nel tempo con lo stesso ritmo di crescita del PIL italiano.

La localizzazione dei centri produttivi, considerando i dati dei censimenti dell'industria e dei servizi (ISTAT), vede essere il Veneto la regione con il maggior numero di addetti (oltre 49.000 addetti - 22,7% del

totale), seguita dalla Lombardia (20,3%) e dal Friuli-Venezia Giulia (10,5%). Le prime tre più importanti regioni totalizzano (1996) il 51,1% delle unità locali complessive ed il 51,4% degli addetti.

L'andamento delle esportazioni ed importazioni complessive dell'Italia evidenzia un forte squilibrio, sia in termini di valore che di quantità, tra i dati delle importazioni e delle esportazioni a favore di queste ultime, dato che, del resto, non deve sorprendere essendo l'Italia leader mondiale nell'export di mobili. Per tale motivo l'analisi dei dati relativi all'export appare senza dubbio quella più strategica rispetto ai fini del presente lavoro.

Lo sviluppo temporale dei flussi di esportazione complessiva di mobili dell'Italia evidenzia un trend sostanzialmente di crescita negli ultimi dieci anni passando, in valore, da 3.490 mil.Euro a 9.308 mil. Euro ed in tonnellate da 960.000 tons a 2.035.000 tons.

La ripartizione modale dei flussi di esportazione

Analizzando, nel grafico riportato sotto, il peso che la modalità marittima riveste rispetto ai flussi complessivi di esportazioni si evidenzia, dal dato in valore assoluto (frutto di una stima), un significativo trend di crescita della modalità marittima.



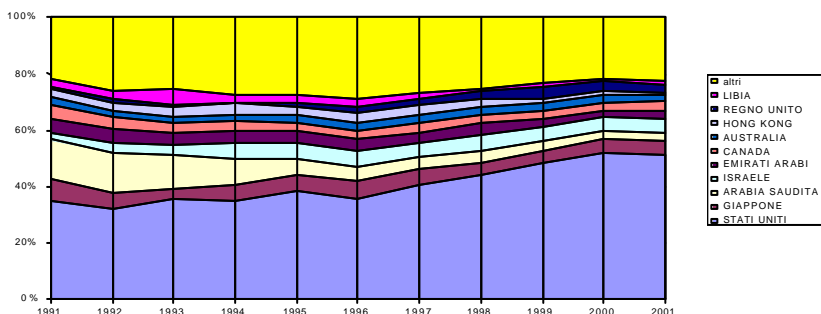
Dal dato sulle quote di mercato delle diverse modalità si rileva una presenza massiccia della modalità stradale, la cui quota di mercato si aggira mediamente attorno al 70%. Pur tuttavia si nota come l'incidenza di quest'ultima sia decrescente nel corso dell'ultimo decennio parallelamente ad un significativo incremento della modalità marittima la cui quota di mercato, attorno al 20% un decennio fa, si aggira attualmente attorno al 30%.

L'analisi dei flussi di export per paesi di destinazione

Dall'esame dei flussi complessivi di export disaggregati per mercati di sbocco risulta – dai dati in valore – che i principali paesi per l'export sono costituiti dagli USA, i paesi dell'Europa Occidentale (Germania e Francia), dalla Gran Bretagna, dalla Svizzera e Belgio e dalla Federazione Russa. Si può rilevare come vi sia stato a partire dal 2001 il "sorpasso" degli USA a scapito della Germania – che tuttavia mantiene in termini di tonnellate il primo posto - fatto questo dovuto ad una significativa flessione dell'export verso la Germania.

Il dato dell'export via terra, invece, mostra come le principali destinazioni risultino essere quelle europee (Germania, Francia, Gran Bretagna e Svizzera) e la Federazione Russa.

L'analisi dei flussi marittimi per paese di destinazione (export via mare in valore) - rappresentata in sintesi dal grafico in valore sotto riportato – evidenzia uno scenario generale da cui sembra di poter indicare come aree forti di mercato quelle del Nord America (soprattutto gli USA), del Giappone, del Medio Oriente ed i Paesi Arabi.



L'analisi dei flussi di export per macro-aree italiane

Dal dato sull'andamento temporale delle esportazioni italiane di mobili disaggregate per macro-aree (Mezzogiorno, Italia Centrale, Italia Nord-Orientale, Italia Nord-Occidentale) si rileva come le aree italiane forti per le esportazioni siano quelle del Nord, ed in particolare quelle del Nord-Est, con una quota di mercato sempre sopra il 50%. Tuttavia va notato come nel corso dell'ultimo decennio il Mezzogiorno, pur avendo ancora una quota di mercato bassa (neanche il 10% nel 1991) abbia registrato un forte incremento di competitività giungendo quasi al raddoppio della sua quota di mercato (intorno oggi al 18%).

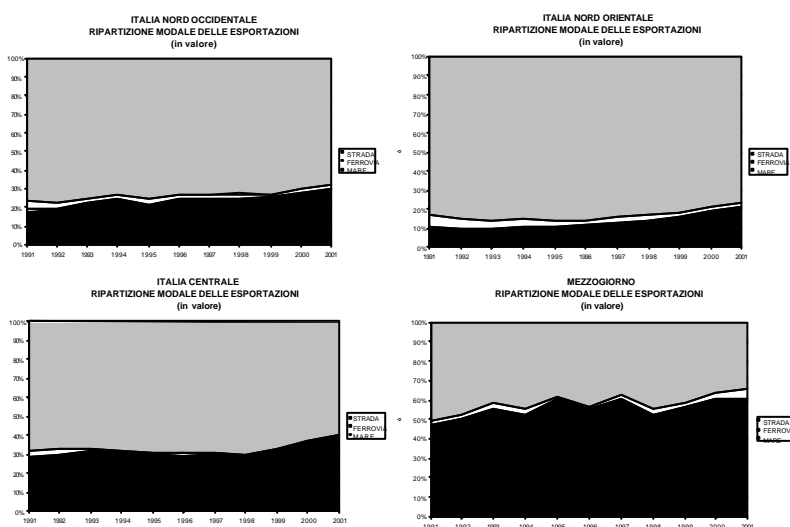
Il dato disaggregato per macro-aree italiane relativo alla ripartizione modale è rappresentato innanzitutto dal grafico riportato nel seguito (riferito ai valori) da cui si può dedurre quella che si potrebbe chiamare la propensione "relativa" (o interna) al marittimo, ossia la misura in cui ogni macro-area utilizza la modalità marittima rispetto alle proprie esportazioni.

Il dato significativo che emerge è che i flussi (in valore) mostrano una forte propensione all'utilizzo della modalità marittima da parte del Mezzogiorno, nettamente superiore alle altre macro-aree.

Un ulteriore dato degno di nota riguarda la bassa propensione relativa al marittimo che si riscontra in riferimento all'area dell'Italia Nord-Orientale. Questo ci permette di rilevare come il Nord-Est si caratterizzi in termini assoluti come forte polo produttivo e di esportazione ma con una bassa (relativamente) propensione interna all'utilizzo della modalità marittima; al contrario il Mezzogiorno si presenta con una quota di export in termini assoluti ancora bassa – tuttavia come abbiamo visto in forte crescita – ma con una significativa propensione all'utilizzo della modalità marittima, in crescita nell'ultimo decennio. Si può quindi affermare che vale per il Mezzogiorno una forte correlazione positiva tra crescita di capacità di esportazione e propensione (interna) all'utilizzo della modalità marittima.

I dati di cui sopra possono essere utilmente completati dalle analisi relative a quella che potremmo chiamare la propensione "assoluta" al mare, ossia quanto viene utilizzata la modalità marittima da parte di ogni macro-area rispetto ai dati (valore e quantità) di utilizzo del mare complessivi di tutte le aree italiane.

Il dato interessante che emerge riguarda il contributo maggioritario prodotto dalle aree dell'Italia Centrale e Nord-Orientale. In particolare risulta interessante notare comparativamente come l'Italia del Nord-Est, pur avendo una scarsa propensione interna (relativa) al marittimo presenti invece un contributo sostanziale sul totale dell'export via mare.



Fonte: Elaborazione ISTIEE da dati ISTAT

Appare a questo punto utile evidenziare, per ogni macro-area, i principali paesi di destinazione dei flussi di export via mare, in modo da individuare eventuali "specializzazioni geografiche" delle diverse macro-aree o,

al contrario, una riproposizione dei principali mercati di sbocco sulla base del dato dell'export totale dell'Italia.

I dati in valore indicano che:

- gli USA si confermano il paese principe per l'export (per tutte le macro-aree);
- il Giappone appare rilevante per il Nord Italia;
- i Paesi Arabi risultano significativi soprattutto per il Nord-Ovest ed il Centro;
- il Medio Oriente risulta prevalente per le aree del Centro, Mezzogiorno e del Nord-Est;
- appare assolutamente significativo il ruolo rivestito dalla Gran Bretagna per il Mezzogiorno, mercato di sbocco questo che non appare tra le prime dieci destinazioni via mare per le altre aree.

Il dato in tonnellate sembra in generale confermare quello in valore ad eccezione di una certa prevalenza del Medio Oriente per l'Italia Nord-Occidentale e di un minor ruolo del Giappone per l'Italia Orientale.

Una panoramica riassuntiva delle questioni relative alle esportazioni nel settore del mobile è riportata nella **tavola sinottica F**.

Il processo decisionale e la competitività del sistema marittimo-portuale

Al fine di valutare il ruolo del mare e, quindi, dei porti nella catena logistica del mobile, il lavoro ricostruisce il processo decisionale dell'intera *supply chain* (catena di fornitura del prodotto sul mercato finale), individuando quali sono i soggetti che la compongono, come è ripartito il potere decisionale nell'ambito della catena stessa e quali sono i fattori di costo e di servizio che orientano le decisioni logistiche e, in particolare, quella di scelta della modalità di trasporto e del porto per le esportazioni di mobili all'estero. Tale obiettivo è stato raggiunto attraverso lo strumento dell'intervista in parte diretta e in parte telefonica con questionario ai soggetti della catena stessa. Ci si è rivolti a un campione selezionato di aziende produttrici, di operatori logistici e ad alcuni responsabili dell'associazione di categoria di riferimento. Per quanto riguarda le prime ci si è concentrati sui principali distretti produttivi italiani e, nell'ambito di questi, sulle imprese di maggior dimensione, in termini di quota di mercato e con più elevata propensione alle esportazioni, ossia su quelle imprese capaci di movimentare consistenti flussi di traffico marittimo. Relativamente, invece, alle imprese di logistica, sono stati contattati operatori che già servivano la filiera del mobile e presentano una comprovata esperienza internazionale, anche nel campo del trasporto marittimo.

Presentando sinteticamente i risultati, è utile partire dall'individuazione dei soggetti e del loro ruolo decisionale. Focalizzandosi sull'area distributiva della *supply chain*, si nota che sui mercati esteri, soprattutto quelli extra-continentali e quelli europei un po' più periferici, la catena tende a essere molto corta: la vendita è fatta direttamente ad alcuni grossi importatori locali. Ricoprono un ruolo importante anche le compagnie marittime, le quali possono, in seguito alle loro scelte strategiche localizzative e di offerta di servizi di trasporto door-to-door, spostare quote di traffico da un porto a un altro all'interno della catena.

La variabile chiave che consente di determinare come è distribuito il potere decisionale tra impresa produttrice e cliente è la politica di vendita. Il modello di vendita che risulta dominante è quello basato sul "franco fabbrica", che prevede di lasciare a carico del cliente gli oneri e la responsabilità della consegna da fabbrica a destinazione. In tal caso è quest'ultimo a prendere ogni decisione logistica, incluse quella modale e portuale. Nel caso di esportazioni via mare, un'altra modalità di vendita molto diffusa è il "franco porto": in questo caso il venditore si occupa solo del trasferimento terrestre dalla fabbrica al porto, mentre l'acquirente organizza la parte restante del trasferimento. Trovandosi, venditore e acquirente, in competizione nella determinazione del porto da utilizzare, generalmente tra i due vince il cliente. Infine, nelle vendite franco destino il venditore organizza l'intera trasferta door-to-door, scegliendo la modalità e il porto.

Condizione di vendita	Potere della scelta portuale	Gestione dei segmenti di trasporto	Criteri di scelta prevalenti
a) Franco fabbrica	Acquirente	Acquirente	- generalmente transit time
b) Franco porto	Acquirente/venditore	Marittimo: acquirente Terrestre: venditore	- se prevalgono le esigenze del venditore: costo - se prevalgono le esigenze dell'acquirente: transit time
c) Franco destino	Venditore	Marittimo: venditore Terrestre: venditore	- bassi costi logistici: la soluzione migliore per l'intero trasferimento door-to-door - Servizio al cliente (transit time)

Per quanto concerne i fattori guida del processo decisionale logistico, è necessario separare nell'analisi i flussi di esportazioni extra-continentali, per i quali il mare risulta una scelta "obbligata", da quelli intra-continentali, per i quali esiste una forte competizione modale tra la strada, la ferrovia e il mare.

Per il primo tipo di collegamenti, quelli di lungo raggio o quelli inframediterranei per i quali non esiste un'alternativa modale terrestre, dal momento che l'incidenza del costo del trasporto sul prezzo finale del prodotto risulta mediamente abbastanza alta, il mare non soffre, salvo in rari casi, della competizione con la modalità aerea. In tal senso per le esportazioni extra-continentali il mare è una scelta "obbligata". Il problema da analizzare diventa, quindi, quello della scelta portuale. Per questo tipo di decisioni, i fattori guida più rilevanti sono il costo del trasporto e il transit time, oltre che l'affidabilità del servizio e la frequenza dei collegamenti. Generalmente, a parità degli altri fattori, prevale il costo, quando sceglie il venditore; il transit time, se il potere decisionale è nelle mani dell'acquirente, come avviene nella grande maggioranza dei casi.

I porti italiani non risultano soffrire molto della concorrenza dei porti stranieri, tranne che di quelli del Nord-Europa per i collegamenti con la costa occidentale degli Stati Uniti. Si tratta, però, di collegamenti non molto frequenti in questa filiera, dal momento che per esportare nel Nord-America, che è il primo mercato di sbocco estero, sono utilizzati i porti della costa orientale statunitense.

Generalizzando, tende a prevalere una logica di distribuzione dei traffici tra i porti italiani, che può essere così schematizzata: qualora la scelta del porto non sia comunque per quello "naturale",

- i bacini produttivi dell'Italia nord-occidentale tendono a essere serviti dai porti del medio-alto Tirreno (Genova, La Spezia, Livorno) sia per i collegamenti con le Americhe che per quelli con il Medio e Estremo Oriente, con netta prevalenza di Genova per quest'ultimo;
- i bacini produttivi dell'Italia nord-orientale tendono, invece, a usare i porti del Medio-Alto Adriatico (Trieste, Venezia, Ravenna e Ancona) per i mercati del Medio ed Estremo Oriente e quelli del Tirreno per la distribuzione sui mercati del Nord e Sud America;
- le imprese meridionali, infine, utilizzano i porti meridionali per tutte e tre le destinazioni, concentrando i traffici su Napoli e Gioia Tauro. Sono usati, comunque, anche i porti di Salerno, Bari e Brindisi.

Tale logica discende dal fatto che i mercati americani danno maggior peso ai tempi di consegna. Si è, quindi, costretti a spedire i mobili dai porti, quelli tirrenici, che presentano i più bassi transit time, poiché le linee con le Americhe dall'Adriatico sono tutte via transshipment e presentano un minor numero di collegamenti. Il tempo continuerà a essere la variabile chiave di successo in futuro, anche su altre destinazioni.

Relativamente, invece, alle esportazioni verso i mercati europei, il mare si trova in forte competizione con le altre modalità, soprattutto quella stradale. I criteri di scelta predominanti sono risultati ancora una volta il costo e il transit time, oltre alla sicurezza nella movimentazione e nel trasporto, alla flessibilità e frequenza dei collegamenti. Tutti questi fattori tendono a "giocare" a favore del trasporto stradale. In particolare, anche sulle medie percorrenze il fattore tempo ricopre un ruolo cruciale, per la diffusione del processo di gestione delle scorte *just-in-time*, basato sul principio della "scorta zero" e sulla riduzione del numero e della dimensione dei magazzini. In assenza di questi ultimi, la maggior durata del trasporto marittimo, includendo nel transit-time anche i tempi di trasporto per/da il porto e i tempi di attesa, risulta inaccettabile. Un altro

fattore chiave è la minimizzazione del rischio di danneggiamento, in quanto questo potrebbe ostacolare la successiva fase di montaggio. Rischio abbastanza elevato per la scarsa qualità dell'imballaggio mediamente utilizzato. Ciò porta a rendere minime le rotture di carico, sfavorendo l'intermodalità.

Il mare sembra avere un ruolo molto marginale, anche per i noti ostacoli che frenano l'uso del cabotaggio per ogni tipo di prodotto: scarsa dotazione di infrastrutture intermodali, inefficienze portuali, elevati costi di handling, ammortizzabili solo sul lungo raggio e ostacoli burocratici legati al procedimento doganale, che applica normative non chiare e non univocamente interpretate.

Una direttrice su cui si riscontra un interessante trend di crescita nell'uso del mare è quella che collega l'area meridionale italiana con il Regno Unito, secondo mercato di sbocco dei distretti del Sud. Il transit time da Gioia Tauro risulta, infatti, competitivo: 4-6 giorni. Un altro mercato, il dodicesimo mercato di sbocco in ordine di importanza, su cui il mare ricopre un ruolo significativo è la Grecia. Per questa destinazione, infatti, esistono servizi marittimi giornalieri, con un basso transit-time (media di tre giorni), del tutto competitivi con quelli stradali, ostacolati dalle cattive condizioni delle reti stradali di collegamento.

In sintesi, si ritiene che i flussi marittimi cresceranno sui mercati extra-continentali, in conseguenza del trend positivo che alcuni mercati di sbocco presentano, soprattutto USA, Asia Medio Orientale (Israele, Arabia Saudita e Emirati Arabi) e Estremo Oriente (Giappone, Corea del Sud e Cina). Il tasso di crescita annuo dipenderà sia dall'andamento delle variabili macroeconomiche sia dalla capacità dell'industria italiana di accrescere la propria competitività. Relativamente, invece, al cabotaggio europeo, non si prevedono ampie possibilità di sviluppo, salvo le eccezioni sopra indicate, almenoché non si rimuovano i vincoli oggi esistenti: sia quelli caratterizzanti la filiera in questione, consistenti soprattutto nel costo e nel tempo di consegna, sia quelli comuni a ogni settore merceologico già descritti.

Indicazioni prospettiche di medio-lungo termine nel settore del mobile via mare

Il mercato del mobile-arredo presenta una fase di forte crescita con un trend tuttavia non esponenziale, come dimostra la linearità della tendenza riscontrata nell'ultimo decennio. Ragion per cui sembra sensato proporre, anche per il futuro di medio periodo, lo stesso modello di evoluzione lineare.

Per effettuare proiezioni di sviluppo lineare è possibile lavorare in termini di:

- analisi aggregata (i trend dell'import-export via mare, in modo da evidenziare il ruolo in prospettiva del settore marittimo nell'ambito dei flussi complessivi dell'Italia);
- analisi disaggregata per mercati di sbocco (trend delle esportazioni via mare in riferimento ai mercati che risultano più promettenti e significativi per il mare, raggruppati sinteticamente in: USA, Medio Oriente, Paesi Arabi, Gran Bretagna);
- analisi disaggregata per macro-aree italiane: i trend dell'export via mare del Mezzogiorno, area questa che sembra essere quella più significativa per le tendenze dimostrate e per quelle in atto (tassi di crescita in particolare).

Dalle linee di tendenze in riferimento agli aspetti citati si desume che a livello aggregato permane un forte trend di crescita delle esportazioni via mare. In particolare la tendenza indica un traguardo di circa 4.500 mil. Euro nei prossimi 10 anni, con un incremento quindi di circa il 50% rispetto ai valori attuali.

A livello di analisi disaggregata per i principali mercati di sbocco via mare si nota un rafforzamento ulteriore della posizione degli USA, con un incremento di circa il 30% rispetto ai valori attuali. Infine, a livello di analisi disaggregata dei flussi via mare per macro-area, il ruolo del Mezzogiorno confermerebbe tutte le sue attuali premesse, andando a registrare un incremento del 50% rispetto ai valori attuali.

Da un punto di vista di tendenze maggiormente qualitative è necessario innanzitutto evidenziare che il settore italiano del mobile dovrà affrontare la difficile sfida di difendere la posizione di leadership internazionale conquistata, grazie all'inventiva e al design. L'arena competitiva, infatti, si sta popolando di concorrenti, quali ad esempio i cinesi, dotati di risorse produttive a basso costo e abili ad imitare lo stile italiano. In

condizioni di maggior concorrenza, il ruolo della logistica si rinforza. E' grazie alla logistica che si riesce a offrire un servizio "chiavi in mano" e ad aumentare la competitività, aggredendo anche mercati di sbocco lontani, in modo efficiente. Si prevede, dunque, che i prossimi anni saranno permeati da importanti innovazioni logistiche che potrebbero modificare gli attuali assetti organizzati interni alla catena. Al fine di costituire un contatto diretto con il cliente e usare il prezzo finale, comprensivo del costo del trasporto, come leva di marketing, il ruolo decisionale tenderà a spostarsi dall'acquirente straniero al produttore italiano. Per essere più precisi, questo processo è già iniziato con la sperimentazione da parte di alcune imprese "pioniere", che hanno accresciuto, grazie a questa nuova politica di vendita, la loro presenza sul mercato statunitense, più esigente rispetto ad altri, in termini di prezzo e di tempi di rifornimento. Altre imprese hanno cominciato a modificare la loro strategia distributiva, adottando per una certa quota delle esportazioni la modalità di vendita "franco destino". Tutto ciò dovrebbe provocare anche una maggior diffusione del processo di outsourcing della logistica verso operatori esperti, in grado di garantire un buon livello di servizio, razionalizzando i costi. Questo non dovrebbe, però, influire troppo sulle scelte modali e portuali sopra descritte, in quanto i fattori su cui esse sono basate rimarrebbero gli stessi.

La costituzione di centri distributivi nei mercati di sbocco potrebbe, invece, rendere meno stringente il vincolo del transit time e assorbire eventuali ritardi, che si verificano non di rado, nel processo produttivo. E' logico, comunque, aspettarsi, per motivi di costo, che ciò accada soltanto su mercati lontani, raggiunti già oggi via mare. Non dovrebbe, quindi, influire sull'attuale assetto dei flussi marittimi. Infine, la crescente innovazione tecnologica, nell'uso dei materiali e della scomponibilità, porterà nel futuro ad un calo delle quantità trasportate, se misurate in tonnellate ma ad un loro aumento se misurate in valore.

Una panoramica riassuntiva delle questioni relative alla competitività della filiera nel settore del mobile è riportata nella **tavola sinottica G**.

CAP. 2

LO SCENARIO INTERNAZIONALE DEI FLUSSI

2.1. Il settore cartario: andamento storico e situazione odierna

L'andamento del settore e i flussi negli ultimi 20 anni

Il settore cartario a livello mondiale

Prima di entrare nel vivo dei temi legati ai flussi internazionali attraverso il trasporto marittimo, è opportuno iniziare con alcuni dati sull'evoluzione del settore cartario nell'ultimo ventennio a livello mondiale.

A tale fine sono utili i due diagrammi del **graf.2.1** che si riferiscono, rispettivamente, al consumo del fattore produttivo principale della carta (le paste di legno, vale a dire i vari tipi di "cellulosa") e alla produzione del prodotto finito (la carta) a livello mondiale. Purtroppo, non è possibile disporre di dati omogenei antecedenti al 1985.

In genarle, si osserva una dinamica crescente, anche a livello globale, di tutto il settore.

La crescita della produzione cartaria avviene a tassi maggiori di quella della produzione di paste di legno. Questo dipende anche dal fatto che per alcune categorie di prodotti, il fattore produttivo costituito dalla carta riciclata (ottenuta spesso con recuperi nelle aree di produzione) ha contribuito in misura crescente in qualità di materia prima della produzione cartaria.

Scendendo nello specifico, per quel che concerne le paste di legno, si osserva che l'Europa occidentale, a confronto delle altre aree geografiche, ha dimostrato, dopo il 1995, la dinamica proporzionalmente più brillante nel novero dei consumatori cellulose. Dopo il 1995 l'area asiatica, interessata da una congiuntura non favorevolissima, ha mostrato una flessione in una dinamica che precedentemente era stata molto forte. Tuttavia, l'area asiatica è quella che ingloba, anche a breve, il maggior potenziale di crescita dei consumi di paste di legno.

Anche in fatto di produzione di carta, l'Europa, parallelamente all'Asia, è stata al centro di un notevole processo di sviluppo, rinvigoritosi ancor di più dal 1995, in concomitanza con la ripresa dell'area Russa. Il sistema nord-americano (U.S.A., Canada), tradizionalmente di gran lunga dominante, ha mostrato, invece, dopo il 1995, segni notabili di un rallentamento nello sviluppo, con tassi inferiori a quella di altre aree. La causa è dovuta al fatto che il sistema produttivo americano, gravato - almeno a livello comparato - da elevati costi collegati al lavoro e alle più rigide normative introdotte sul taglio delle foreste, nonché, almeno fino al 2001, dal rafforzarsi della valuta statunitense, è andato perdendo la propria competitività nei confronti di produzioni cartarie provenienti da altre aree.

Il settore cartario in Europa

Nell'ambito dei sistemi economici sviluppati dell'Europa, l'industria collegata al settore cartario (produzione di paste di legno, di carta e di prodotti di carta) occupa una posizione abbastanza rilevante, anche se non si colloca ai primissimi posti assoluti come produttore di valore aggiunto

Secondo i più recenti dati omogenei disponibili a livello aggregato, nel 1997, in Europa, il settore della carta ha contribuito, da solo, al 3% del valore aggiunto europeo. A puro titolo di confronto, si ricorda che la quota massima di valore aggiunto sviluppata nel 1997 da un singolo comparto si è aggirata intorno al 12%, per settori chiave quali la produzione di metalli e quella di mezzi di trasporto. Non va comunque dimenticato che dal settore della produzione cartaria dipendono, a valle, alcuni importanti settori (editoria, ecc.) che ne rinforzano il ruolo strategico dal punto di vista della produzione di valore aggiunto.

I dati sul consumo di carta negli ultimi 20 anni in Europa mostrano però che il settore cartario si è sviluppato, nell'ultimo ventennio, a tassi più elevati della media degli altri settori e che esso continua ad essere interessato da una dinamica espansiva: il **graf. 2.2** mostra come dal 1980 al 2000 il prodotto interno lordo dell'Europa occidentale sia cresciuto di circa il 50%, contro l'80% del consumo di carta.

Alla progressione del settore cartario si ricollega anche il processo di ri-organizzazione della sua struttura industriale. In Europa, il tasso di concentrazione fisica della produzione, sia di paste di legno che di carta, è aumentato dal punto di vista della dimensione media degli stabilimenti produttivi e si è inoltre verificata una riduzione, seppure leggera del numero complessivo delle unità produttive, con una forte espulsione delle unità di piccola dimensione. Nel 1991 la capacità media di uno stabilimento per la produzione cartaria era, in Europa, di 60.000 ton. anno. Nel 2000 esso ha superato le 90.000 ton. Per la produzione di paste di legno, la capacità media degli stabilimenti è passata, nello stesso periodo, da 145.000 ton. anno a 193.000 ton. anno. Spesso questi processi sono riconducibili all'ampliamento della dimensione economica dei gruppi produttori e ai processi di fusioni e acquisizioni che stanno caratterizzando il settore.

Analisi storica dei flussi internazionali di interesse dell'Europa

In considerazione del fatto che l'anno 1995 può essere riconosciuto come un punto di discontinuità nell'ambito del processo di evoluzione storica delle dinamiche internazionali del settore cartario, è conveniente iniziare proprio da quell'anno l'approfondimento dell'analisi dei flussi di interscambio che interessano l'Europa.

Quando si parla di Europa, per il settore cartario, è utile riferirsi all'area geografica che costituisce il cuore del sistema industriale cartario europeo. Si può prendere in considerazione l'area formata dai Paesi le cui associazioni del settore cartario aderiscono alla *CEPI – Confederation of European Paper Industries*: si tratta di Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Olanda, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia, Svizzera, Regno Unito, Repubblica Ceca, Ungheria, Repubblica di Slovacchia.

L'interscambio di quella che potremmo definire l'"Europa cartaria" (l'area CEPI, appunto) con il resto del mondo – scambi nei quali il traffico marittimo svolge un ruolo essenziale - è analizzato nei due diagrammi del **graf. 2.3**, che riportano i dati di traffico (dal 1995 al 2000) riferiti alla somma in peso delle paste di legno e della carta. Sono esclusi dal computo i dati sulla carta da macero, per cui mancano statistiche omogenee per tutti gli anni e che rappresenta, comunque, un segmento non primario del mercato.

Come si vede, l'area CEPI, considerata nella sua unità geografica, è un forte importatore di fattore intermedio (paste di legno) e un forte esportatore di prodotto finito (carta).

Si evince, inoltre, che la maggior parte delle importazioni dell'area CEPI, composte in gran parte da paste di legno, proviene dall'America del Nord (l'ordine di grandezza è intorno ai 6-7 milioni di ton. anno), anche se negli ultimi anni la quantità assoluta si è ridotta. A notevole distanza ci sono le importazioni di paste di legno dalle altre aree europee (2-2,5 milioni di ton. con la Russia in testa) e dall'America latina (1,5-2 milioni di ton), anch'esse in ascesa, sebbene debole. Va notato come la Russia mostri, durante gli anni più recenti, una certa ripresa dopo il periodo della crisi seguita al crollo dell'Unione Sovietica. Gli altri Paesi, fra cui l'Asia, sono ultimi (1-1,5 milioni di ton) ma hanno dimostrato una vivida dinamica tendenziale quali paesi esportatori di paste di legno verso le regioni cuore del cartario europeo anche se va considerato che l'Asia, nei momenti in cui la dinamica della domanda interna è molto forte, tende ad essere un'area di importazione piuttosto che di esportazione. Le importazioni Europee dall'Asia dal 1995 al 2000 sono in parte collegate all'abbondanza della capacità produttiva asiatica in un momento di debolezza della stessa domanda asiatica.

Per quanto concerne le esportazioni - prevalentemente carta - dall'area CEPI, la maggior parte di esse (5 milioni di ton) è diretta alle aree di sviluppo recente (Asia, nonché Africa, Oceania), anche se verso questi Paesi la dinamica è in forte calo, proprio a causa della crescente autonomia produttiva delle aree trainanti dell'Asia Pacifica.

Sono comprese nella voce esportazioni verso "Asia, Africa, Oceania" anche le esportazioni di carta verso le regioni del Nord-Africa e dell'Oriente, Vicino e Medio, che rappresentano un mercato di sbocco che rimane interessante, soprattutto per i Paesi CEPI più meridionali. Altre quote molto importanti (2-3 milioni di ton) sono dirette verso altre aree dell'Europa, che comprendono, si ricorda, l'Europa orientale, la Turchia e la Grecia; Paesi, questi ultimi due, che rappresentano, come si vedrà, mercati di sbocco notabili del cartario italiano serviti dai servizi marittimi. L'America del Nord (2-2,5 milioni di ton.) è al terzo posto, ma vede progressivamente aumentare le importazioni dall'Europa a causa della già richiamata debolezza competitiva del sistema produttivo interno, legato alla crisi strutturale e valutaria, cui si è già fatto cenno. Più debole, infine, il ruolo di importatrice di carta dell'America Latina (1 milione di ton).

Il quadro appena delineato riferito al commercio internazionale cartario dell'Area CEPI con le varie aree del Mondo - le più importanti delle quali poste "oltremare" e quindi raggiungibili solo con il mezzo navale - per quanto estremamente sintetico è da ritenersi sufficiente come introduzione all'analisi dei fenomeni attuali, che verrà svolta nel successivo paragrafo che si propone di fornire un'immagine geografica dei flussi marittimi che riguardano l'Europa e, più specificamente, il Mediterraneo.

L'attuale geografia dei flussi del cartario

I fulcri di produzione della carta in Europa: il ruolo dell'area baltica

Un riassunto aggiornato al 2000 dei flussi in arrivo e partenza dall'area CEPI è presentata nella **fig.2.4** e nella **fig. 2.5** che riportano separati per le paste di legno (cellulosa) e per la carta.

Naturalmente, per avanzare ulteriormente nell'analisi dei flussi internazionali marittimi che interessano attualmente l'Europa ed il Mediterraneo, è necessario identificare con maggior precisione dove siano collocati i potenziali produttivi all'interno della stessa produttiva europea (area CEPI) e quale sia la struttura dell'interscambio all'interno dell'area.

Con alcuni dati espressi in peso, riferiti al 2000, di fonte CEPI, nel **graf. 2.6** si possono per prima cosa identificare i Paesi europei leader nella produzione di paste di legno. Fra essi domina la Finlandia (31%), seguita dalla Svezia (28%). A una certa distanza la Norvegia (8%), poi gli altri Paesi, a cominciare da Germania, Francia e Austria.

Passando al consumo di paste di legno, **graf. 2.7**, primeggiano ancora la Finlandia (23%) e la Svezia (18%), seguite dalla Germania (14%). Dopo la Francia (9%), al quinto posto, vi è l'Italia (8%) accompagnata da Norvegia, Austria e Regno Unito, questi tutti sotto il 6%.

Per quanto concerne, infine, la produzione di carta, presentata nel **graf. 2.8**, il panorama cambia in modo sostanziale. Prevale la Germania (20%), seguita da Finlandia (15%) e Svezia (12%), ma incalzata a breve dall'Italia (10%). Completano la panoramica, il Regno Unito (7%), la Spagna e l'Austria (5% ciascuna) e gli altri Paesi.

In sintesi, la geografia "interna" dei flussi del cartario europeo è la seguente. I paesi dell'area scandinava e baltica, Finlandia e Svezia in testa sono i più forti fabbricanti di "fattori produttivi" (paste di legno). Pertanto, essi, oltre ad utilizzare questi fattori per la produzione finale di carta (sono comunque importantissimi produttori di carta) – rivolgono l'esportazione di paste di legno verso gli altri grandi produttori di carta, esterni all'area baltica (Germania, Francia, Italia, Regno Unito, ecc.). Naturalmente, i Paesi dell'area baltica esportano in grosse quantità anche il prodotto finito (fabbricato in quantità ampiamente superiori rispetto alle modeste richieste domestiche) sia all'interno della stessa area CEPI, sia verso le aree esterne, affiancandosi agli altri Paesi produttori, fra cui spiccano, come già detto, Germania, Italia e Francia.

Le principali direttrici di flusso, che spiegano i fenomeni marittimo portuali europei nel settore della cellulosa e della carta, possono dunque essere riassunte come segue. Dal Nord America e dall'America Latina giungono in Europa paste di legno destinate ai paesi produttori di carta che, a differenza ad esempio di Svezia e Finlandia, non sono autosufficienti nella produzione di paste di legno. E' il caso di Germania, Italia, Francia.

Naturalmente, a seconda della posizione geografica del paese europeo produttore di carta, la quota percentuale di pasta-legno di provenienza oltre-oceanica tenderà ad essere più o meno elevata: più alta nei Paesi maggiormente distanti dalle aree baltiche (Italia in testa: come si vedrà solo il 5% della cellulosa arriva dal baltico), più bassa in quelli geograficamente prossimi alle zone di produzione baltica (Germania, in primo luogo).

Va in ogni caso tenuto conto che paesi produttori di carta come Germania, Francia e Regno Unito hanno comunque una certa facilità ad essere approvvigionate, sia di cellulosa che di carta, anche dal territorio americano o, comunque, in genere, dall'oltremare. Ingenti flussi di cellulosa americana e di carta sbarcano nei porti del Mare del Nord, che funzionano, per tutto l'Oltremare, come centri di ingresso e distribuzione per tutta l'Europa.

I porti tedeschi, e in misura marcatamente inferiore quelli olandesi e belgi, ricevono anche notevoli quantitativi di cellulosa e di carta attraverso il Baltico, funzionando anche in questo caso come veri e propri “gates” di trasbordo per le produzioni scandinave dirette nel cuore del continente europeo.

Per quel che concerne, infine, l’esportazione della carta dai Paesi europei, si è già detto dei Paesi baltico/scandinavi, che distribuiscono sia via “terra” nell’Europa continentale (da centri di distribuzione della costa meridionale baltica, raggiunta con il “traghettoamento” del Baltico, o da porti del Mare del Nord) sia via mare, verso l’oltreoceano o verso altri Paesi costieri atlantici (Francia, Spagna) o verso il Mediterraneo.

Per quanto concerne i Paesi produttori esterni all’area baltico-scandinava (Germania, Italia, Austria, ecc.) vengono di solito utilizzati i porti più prossimi alle zone di produzione, sia per la navigazione a corto raggio che per quella oceanica. La carta tedesca viaggerà, ad esempio, verso il Nord-America o verso i Paesi delle Coste Mediterraneo meridionale partendo dai porti tedeschi, quella italiana dai porti italiani, quella francese dai porti francesi. Questo, soprattutto nel caso – invero sempre meno frequente – che per l’esportazione di questi Paesi si usino navi convenzionali e non il container. Nel settore del container, alcune eccezioni si possono naturalmente verificare (carta italiana imbarcata a Rotterdam per gli U.S.A.) ma sono casi residuali e, comunque, non legati specificamente alle esigenze della carta bensì al sistema generale dei servizi di linea porta-container (vedi. Cap.2).

2.2 Il settore del legno: andamento storico e situazione odierna

Caratteri del mercato mondiale del legname fra passato e futuro

Delineare in pochi tratti un quadro storico dei flussi di legname a livello mondiale è alquanto problematico, a causa della estrema articolazione del settore (ampia varietà di tipi di legnami commerciati), dei mutamenti molto importanti intervenuti nel rapporto domanda/offerta nei vari scacchieri geografici, delle modificazioni strutturali del grado di lavorazione del legname spedito, dell’evoluzione delle politiche forestali nei vari Paesi (problema ambientale), e, non ultimo, dell’azione di barriere commerciali, sia esplicite che implicite (restrizioni di tipo fito-sanitario), introdotte a vario titolo e in vari periodi.

La presentazione che segue non ha dunque la pretesa di analizzare compiutamente i molteplici aspetti di una situazione estremamente complessa⁵, ma si limita a fornire una sintesi per punti chiave, semplificativa, parziale ma, si ritiene, complessivamente adatta alla finalità introduttiva dello studio sul trasporto marittimo nell’area italiana.

In generale, dal 1970 alla fine degli anni ’90 (si veda il **graf. 2.9**), il commercio internazionale di legname è aumentato, in senso assoluto, per tutti i grandi settori di prodotto: legname grezzo ad uso industriale, legname segato e prodotti semifiniti (pannelli, ecc.).

Nel settore del legname grezzo, si è tuttavia osservato un andamento alquanto debole e irregolare e dopo il 1990 non si scorgono più i tratti tipici di una crescita tendenziale.

Il legname segato è caratterizzato da uno sviluppo proporzionalmente più marcato, che rimane comunque inferiore a quello dei prodotti semifiniti (compensati e pannelli, ecc.) che è stato senza dubbio il segmento più dinamico dell’ultimo decennio e quello destinato a crescere a tassi maggiori in prospettiva futura.

La ripartizione secondo categorie rispettivamente nel 1970 e nel 1997 è riportata nel **graf. 2.10**, nel quale si osserva l’incremento dei prodotti semifiniti e finiti, la riduzione del legname grezzo per usi industriali e la sostanziale stabilità dei segati.

In generale, dunque, si può parlare di una corsa alla “trasformazione”, ormai già quasi conclusa per quel che concerne la “prima trasformazione” (produzione del segato in prossimità della zona di taglio) e in pieno svolgimento per la cosiddetta “seconda trasformazione” (produzione del semifinito) che comporterà forti aumenti di flussi nel settore dei prodotti semifiniti o dei derivati del legno.

E’ naturale che questo passaggio contribuisca a rinforzare le opportunità del trasporto marittimo containerizzato, dal momento che a differenza dei legnami freschi (grezzi o segati), i prodotti semifiniti (o finiti) sono adattissimi ad essere collocati nelle unità di caricamento.

⁵ Per approfondimenti si vedano, ad esempio, i numerosissimi studi e documenti prodotti dalla FAO sul settore forestale nelle diverse aree del Mondo. ECE/FAO Forest Products Annual Market Review, 2000-2001.

Dal punto di vista geografico, a livello mondiale l'epicentro dei fenomeni del commercio del legname tende a spostarsi sempre più verso l'Asia, che è la regione in cui l'espansione demografica e soprattutto il fenomeno dell'urbanesimo progredisce ai livelli più elevati.

Non va comunque dimenticato che di fronte ad una crescita complessiva mondiale nella domanda di materiali "basici" dello sviluppo urbano quali il legname o i prodotti ad esso collegati (fenomeno legato all'aumento della popolazione urbana dei Paesi in Sviluppo), continuano i processi di sostituzione del legno con materiali alternativi di origine sintetica o comunque non legnosa.

Altri fenomeni da sottolineare sono l'introduzione e lo sviluppo della silvicoltura intensiva in alcune nuove aree del Mondo (Cile, Brasile, Nuova Zelanda), anche attraverso piantagione di legni di latifolia a crescita rapida (es. Eucalipto) destinati, in parte, alle stesse funzioni dei più tradizionali legni di conifera e soprattutto alla produzione di pannelli.

Per quel che riguarda il fenomeno del disboscamento, questo è ormai invertito nei Paesi industrializzati, per i quali si riscontrano, in generale, situazioni di crescita della superficie forestale. Per i Paesi in via di sviluppo la situazione è effettivamente diversa, anche se i tassi di de-forestazione sono in progressiva riduzione. Va tenuto comunque presente che lo sfruttamento forestale legato a fini non energetici è inferiore al 50%.

Dopo questa panoramica assolutamente generale, al fine di comprendere il sistema dei flussi mondiali dal lato geografico, è opportuno scendere al livello dei principali sotto-mercati (quello delle conifere e quello delle latifoglie) in particolare nel settore dei segati.

L'attenzione prioritaria sui segati (di conifere e latifoglie), piuttosto che sul legname grezzo e sui prodotti già "ingegnerizzati" (pannelli fibrosi, compensati, ecc.) si giustifica con il fatto che anche per l'Europa e il Mediterraneo il legname grezzo trasportato sul lunga distanza è destinato in futuro ad un'inesorabile riduzione, e che è soprattutto sul segato che il trasporto marittimo e la sua logistica terrestre presentano le peculiarità più distintive rispetto alle altre merci industriali (fra cui, invece, vanno inseriti i prodotti finiti), come si avrà modo di osservare in seguito.

Le conifere: il mercato mondiale e il mercato europeo

Le conifere rappresentano la maggior parte del legname grezzo o semilavorato domandato ed offerto a livello mondiale.

Su scala mondiale, per il futuro, è prevedibile che la domanda potenziale di conifere, nel prossimo ventennio, cresca a ritmi dell'1,5% annuo⁶, provocando una certa tensione di domanda sul mercato, giacché l'offerta mondiale non dovrebbe essere pronta ad adeguarsi rapidamente (nel 2010 la domanda potenziale dovrebbe essere superiore di circa il 25% all'offerta effettiva).

Questo, a causa dello sviluppo urbano e socio-economico di vaste aree del mondo che, almeno in parte, nonostante il contesto tecnologico abbia alcuni aspetti differenti, tenderà a ripercorrere le strade seguite nei Paesi più industrializzati, che hanno visto il legname di conifera essere alla base del processo di sviluppo urbano; naturalmente la conifera è utilizzata anche nella produzione di prodotti semifiniti.

A livello Europeo, la situazione è però alquanto differente.

In volume, le conifere ("softwood") rappresentano tuttora l'80% del totale dei consumi europei di legname contro il 20% delle latifoglie ("hardwood"), queste ultime, si ricorda, dirette prevalentemente alla produzione di pavimenti e rifiniture di mobili. In valore, i rapporti sono rispettivamente del 70% alle conifere e del 30% ai legnami di latifoglie, mediamente più pregiati di quelli di conifera.

Dal momento che l'Europa possiede nell'Area Baltica (Finlandia, Svezia) ma anche in alcune zone interne (Germania, Austria) importanti piantagioni di conifere è un dato strutturale che una gran parte dei flussi di legname si svolga da sempre all'interno della stessa Europa continentale, su piani geografici che sono il più possibile "locali": questo vale, innanzitutto, per il legname grezzo che è il meno conveniente ad essere trasportato per il bassissimo rapporto valore/volume.

⁶ Dati riportati in "P-M. Desclos, Domanda e offerta mondiale di legno – prospettive a medio e lungo termine, in AssoLegno, Fedecomlegno, Atti del 5° Convegno Nazionale delle Segherie e del Commercio del Legno, Bologna, 24 marzo 2001

Per il segato, che economicamente è più interessante e che mostra maggiore propensione al trasporto, la produzione europea è passata dall'ordine di grandezza dei 60 milioni di mc a quello dei 70 milioni di mc nel periodo che va dalla fine degli anni '80 ad oggi.

L'offerta, in Europa, si presenta alquanto concentrata: sui 70 milioni di metri cubi prodotti, circa 40 milioni provengono da Austria, Francia, Svezia e Finlandia, con la Germania che produce da sola ben 14 milioni di mc (circa il 20%). Rispetto al passato, il grado di concentrazione geografica si è, fra l'altro, ulteriormente elevato, come si può osservare dalla prima figura del **graf.2.11**

Considerando il consumo interno, si rileva come questo sia pressoché pari al prodotto offerto. I più grandi consumatori sono Inghilterra, Germania, Francia e Italia che assieme sono arrivati ad utilizzare circa 40 milioni di mc all'anno.

La prima questione fondamentale è il livello di surplus produttivo interno del mercato europeo. Come si osserva, a livello complessivo, si è vicini alla sovrapproduzione⁷, in quanto la domanda di mercato interna europea non cresce a tassi particolarmente elevati. Quello del legname di conifera, legato tradizionalmente alle attività edilizia o comunque "basiche", può definirsi infatti un mercato maturo per l'Europa, a differenza di quanto avviene per altri contesti mondiali.

Per ogni Paese, in Europa, va quindi analizzato il rapporto di autoproduzione. I Paesi scandinavi hanno un surplus produttivo molto elevato (sono esportatori) e hanno accresciuto, nel corso degli anni '90, la loro produzione. Germania, Francia e Spagna, invece, importano solo per completare i propri bisogni. I maggiori importatori sono, per contro, il Regno Unito (che sta aumentando la propensione di importazione) e soprattutto l'Italia, che è pressoché priva di autoproduzione.

L'evoluzione del quadro europeo della produzione e del consumo di segati di conifere aiuta a comprendere meglio la dinamica delle importazioni dell'Europa Occidentale che ha subito, nel corso degli anni '90, un mutamento radicale. Il periodo è stato infatti caratterizzato da un tendenziale aumento della produzione interna rispetto alle esigenze e dalla riduzione dei margini e dei prezzi, che hanno posto fuori mercato il mercato americano. È un fenomeno in parte assimilabile a quello del settore cartario ma ancora più marcato vista la debolezza della domanda interna.

I Paesi dell'Europa orientale, compresa la Russia, e l'America del Nord hanno visto diminuire, nel loro insieme, del 25% il volume delle loro esportazioni verso l'Europa. La crisi è stata piuttosto forte per il Nord America, che ha visto drasticamente crollare, senza possibilità di recupero, le proprie quote, mentre la Russia, pure in difficoltà, ha resistito un po' meglio. Migliore, invece, la posizione degli altri Paesi dell'Europa orientale. Anche la prestazione dei tre Stati baltici è alquanto positiva, sebbene non del tutto consolidata, grazie alle esportazioni quasi tutte concentrate verso il Regno Unito e favorite da questioni valutarie.

In armonia con il quadro descritto, nel corso degli ultimi anni si è registrata una crescita decisa e strutturale, delle esportazioni scandinave verso gli altri Paesi europei, legate a importanti riorganizzazioni del settore. Il **graf. 2.12**, che paragona, nei suoi due diagrammi, i Paesi scandinavi agli altri esportatori, illustra più compiutamente il panorama delle importazioni di segati in Europa.

Il fenomeno scandinavo merita qualche notazione. Approfittando dei fenomeni esogeni di indebolimento delle posizioni americane, dovute in parte alla riduzione del mercato interno statunitense e in parte all'introduzione di restrizioni fitosanitarie, la produzione scandinava ha decisamente aggredito il mercato europeo, per consolidare le proprie potenzialità anche in vista di future esportazioni verso aree non Europee, queste ultime a maggiori tassi di sviluppo.

Va ricordato, per inciso, che nel corso degli anni '90, sono state introdotte in Europa importanti restrizioni fito-sanitarie sull'importazione di segati freschi dall'area americana, richieste con forza dai Paesi scandinavi e giustificate con il rischio della diffusione del nematode nell'area europea.

L'obiettivo di accrescere il potere e le quote di mercato da parte della produzione finnico-scandinava è stato raggiunto anche grazie a fusioni, accorpamenti, importanti accordi sulla logistica distributiva – se ne parlerà più oltre - e specializzazioni che ne hanno elevato l'efficienza.

⁷ Cfr: Ari Laakso, "Industria e mercato dei segati di conifere in Europa", Jaakko Pöyry Consulting Ltd, Londra, 2001.

Il livello di concentrazione del settore è cresciuto molto negli ultimi 5 anni, con la nascita di veri e propri giganti del legno (es. Stora Enso Timber, Finforest): se nel 1995 le prime 10 imprese coprivano il 16% del mercato, oggi coprono il 24%.

Vi sono comunque alcuni Paesi europei che hanno conservato, per motivi geografici, una struttura delle importazioni non particolarmente orientata verso la Svezia e la Finlandia. Il Regno Unito e l'Italia sono i casi più eclatanti dal punto di vista quantitativo. Il Regno Unito è ancora aperto alle importazioni di legname "douglas" americano e ha avuto in Estonia e Lettonia un'importante alternativa ai tre giganti scandinavi. L'Italia, protesa nel Mediterraneo ma le cui aree maggiormente produttive sono non lontane dalle aree forestali dell'Europa centrale ha ottime alternative "via terra" e via mare nel campo delle conifere.

Inoltre – lo si vedrà più oltre discutendo del caso italiano – una parte importante delle esportazioni baltico/scandinave verso il continente europeo (anche verso le regioni più meridionali) non trovano conveniente prendere la strada del mare – a parte il traghettamento del Baltico - in quanto le regole di un mercato competitivo impongono spesso la necessità di servire i clienti molto rapidamente, utilizzando il mezzo stradale. Una logistica distributiva ben gestita può rendere accettabile anche i costi della distribuzione su strada.

In sintesi: se, in Europa, fino ai primi anni '90, per il trasporto marittimo delle conifere si sono rilevati grossi volumi marittimi dal Nord-America, oggi la situazione è cambiata radicalmente: le aree del Baltico e, in misura inferiore, quelle legate alla Russia sono tornate ad essere, come in antico, le aree cuore per la generazione dei flussi europei.

Il quadro appena delineato dal lato delle importazioni ha il suo specchio in quello delle esportazioni. L'industria integrata scandinava, di fronte al problema della sovrapproduzione europea, ha cercato nuovi sbocchi oltremare, rinforzando le proprie posizioni non solo nel settore tradizionale del segato ma anche nel settore (da poco aggredito) dei semifiniti.

In generale, dopo il 1992, le esportazioni dei principali produttori europei (Svezia, Finlandia ma anche Austria e Germania) hanno preso a dirigersi verso aree quali il Giappone, un tempo dominio incontrastato degli esportatori nord-americani di "douglas", ma anche verso gli stessi U.S.A e, molto recentemente, verso la Cina. Naturalmente, anche gli altri produttori minori di conifera europea (Germania, Austria, ecc.) si sono rivolte a politiche di esportazione similari.

Nel 1999 le esportazioni europee di segati verso U.S.A. e Giappone avevano raggiunto circa i 2,3 milioni di mc. Si tratta, tuttavia, di quantità in assoluto abbastanza ridotte che non risolvono ancora il problema, giudicati da alcuni come strutturale, della sovrapproduzione europea.

La corsa verso l'Asia ha interessato, ovviamente, tutto lo scacchiere mondiale. Negli anni più recenti, le stesse esportazioni di conifere nord-americane, orientate da tempo anche verso il Giappone, oltre che verso l'Europa, si sono spinte a cercare nuovi mercati fra cui quelli del Sud-Est asiatico e quello potenzialmente interessantissimo della Cina, in un quadro di rinnovata concorrenza globale sugli scacchieri dell'Asia.

Verso i mercati dell'Asia un forte potenziale di esportazione è posto in campo dalla Russia. La Russia offre prezzi più bassi rispetto alle produzioni americane e europee, è più vicina geograficamente all'Asia (via Mar Nero) e possiede, quindi, un potere di penetrazione molto più elevato verso le aree in sviluppo. Inoltre, la Russia è stata interessata negli ultimi anni da alcuni importanti, seppure parziali, processi di ri-organizzazione produttiva che hanno permesso di ottenere rilevanti risultati in esportazione, addirittura verso gli Stati Uniti oltre che verso l'Asia. L'esportazione della Russia è di interesse anche per l'Europa. Infatti, dopo la lunga crisi che nel corso degli anni '90 è costata l'erosione di importanti e consolidate quote di esportazioni verso i Paesi europei, il probabile riassetto del settore contribuirà a far rifluire, nei prossimi anni, legname di conifera russo in copiose quantità verso le zone del Baltico o, attraverso il Mar Nero, nel Mediterraneo (ad esempio verso l'Italia – se ne parlerà più oltre – o l'Egitto, tradizionale mercato di sbocco). Tale ulteriore quota di produzioni potrebbe spostare ancora, nel lungo periodo, la geografia del segato di conifere in Europa.

Le latifoglie

A livello mondiale, il consumo di latifoglie rappresenta quantitativi che sono circa la metà di quelli delle conifere. In Europa, come si dirà, tale quota si situa intorno al 30% circa in valore e al 20% in volume. Le

latifoglie sono importanti sia come legname di pregio per l'industria mobiliera sia come legname per la produzione di prodotti semifiniti (pannelli, compensati, ecc.).

Anche per le latifoglie, a livello mondiale, è prevedibile l'accrescersi del divario fra domanda potenziale ed offerta. Come per le conifere, il tasso di crescita della domanda mondiale è previsto, per il prossimo decennio, intorno all'1,5% annuo. Nel 2010 il divario fra domanda potenziale e offerta potrebbe essere intorno al 30%⁸. Anche in questo caso i mercati a maggiore crescita sono quelli asiatici.

Le latifoglie si dividono, a seconda del tipo, in latifoglie temperate e latifoglie tropicali, anche se in realtà non in tutti i casi le zone geografiche di provenienza sono correlate alla denominazione.

Iniziando dalle latifoglie temperate e centrando l'attenzione sul sistema geografico europeo, le principali zone di produzione delle latifoglie temperate sono l'Europa continentale (la Francia e i Paesi dell'Europa centrale e orientale sono le aree più importanti).

Anche il Nord America, e in particolare la costa Ovest, ha un ruolo rilevante a livello mondiale, mentre altre risorse, anche a crescita rapida come l'eucalipto, sono coltivate nella parte meridionale del continente americano (Brasile, Cile) e anche in alcuni Paesi africani. Pure nel mercato delle latifoglie, come in quello delle conifere, si sta progressivamente riducendo la dipendenza europea dal mercato nord-americano, che rimane comunque una fonte di approvvigionamento interessante per i segmenti di maggior pregio (per l'Italia, ad esempio, gli Stati Uniti sono stati il primo esportatore in valore nel 2001).

Le tendenze più interessanti, per il futuro, nel settore delle importazioni di latifoglie temperate per l'area mediterranea sono probabilmente connesse all'importazione di specie a crescita rapida. Si tratta, tipicamente, di latifoglie che cominciano a provenire in quantità più massicce dal Sud America, ma che nei prossimi anni potrebbero essere prodotti in quantità più rilevante anche in piantagioni certificate dell'Africa.

Come detto, nel settore delle latifoglie, l'Europa è una forte produttrice, capace di coprire buona parte delle esigenze interne se si escludono alcuni segmenti di qualità superiore.

Negli anni più recenti, l'Europa ha iniziato ad esportare verso le aree che manifestano maggiore domanda. Si tratta, ancora una volta, del mercato asiatico. Il mercato asiatico, infatti, di fronte ai tassi molto elevati di crescita e alla mancanza di qualità adatte all'industria del mobile e dell'arredamento, accresce le quote di importazione sia dall'America che dall'Europa. In futuro, sembrano esserci buone opportunità che attraverso porti della costa settentrionale del Mediterraneo sempre maggiori quantitativi di latifoglie temperate, provenienti dalle aree dell'Europa Centro-Orientale, prendano la direzione della Cina o, più in generale, l'area dell'Asia Pacifica.

Il secondo segmento delle latifoglie è quello delle latifoglie tropicali.

Dal punto di vista dei flussi mondiali, il primo elemento da sottolineare è che, in generale, i legnami tropicali rappresentano, in assoluto, una quota minoritaria del legame commerciato nel mondo, sebbene tale quota cambi in modo rilevante a seconda delle categorie di prodotto. In generale, l'incidenza di tale quota è comunque in diminuzione. Questo, principalmente per l'esaurimento delle risorse forestali non coltivate e per l'introduzione di politiche di difesa forestale.

Come si osserva dal **graf. 2.13**, per il legname grezzo, ad esempio la quota dei legni tropicali si è abbassata dal 35% del 1980 al 17% del 1997. Anche la quota dei segati tropicali si è ridotta a livelli quasi impercettibili e quella dei prodotti semifiniti è in riduzione dopo diversi anni di espansione.

La maggior parte delle latifoglie tropicali viene attualmente prodotta in Asia. Nel segmento del legname grezzo e del semilavorato domina la Malesia. Nel semilavorato è secondo il Brasile, seguito dall'Indonesia. Malesia e Indonesia sono anche i principali esportatori mondiali di prodotti semifiniti prodotti con legni tropicali. Nel settore dei semifiniti, basti pensare che la produzione di compensati indonesiani è passata da 1,0 milioni di mc nel 1980 a 7,7 milioni nel 1999; quella della Malesia da 0,6 milioni di mc a 4,0 milioni; quella del Brasile da 0,8 a 2,1 milioni di mc.

Le produzioni di segati asiatiche nel corso del decennio 1990-2000 si sono rivolte essenzialmente verso il mercato interno dell'area e, anzi, i "trader" asiatici si sono avvicinati ad altri mercati e in particolare a quello africano per accaparrarsi nuovi fonti produttive. Questo a differenza di quanto avveniva un tempo (fino agli

⁸ P-M. Desclos, op.cit., p.2

anni '80), quando il legname grezzo o il semilavorato asiatico coprivano quote molto importanti del consumo europeo.

Se ci si pone ora in un'ottica maggiormente centrata sull'Europa, si osserva che l'intensità delle importazioni di legname tropicale rispetto al totale di latifoglie importate muta alquanto da Paese a Paese, a seconda del tipo di industria prevalente, del grado di autosufficienza produttiva di legno duro, di posizione geografica e naturalmente del tipo di legname.

Nel **graf.2.14** si osserva la ripartizione delle importazioni europee di legname tropicale e non tropicale (1999) nell'ambito delle importazioni di latifoglie. Come si può vedere, l'Italia si distingue fra tutti per il livello assoluto di importazioni di latifoglie (industria mobiliera molto sviluppata). Questo fa sì che l'Italia, pur non mostrando una proporzione elevata di segati tropicali sul totale delle latifoglie importate (circa il 25% nel 2001), a livello assoluto è il primo Paese europeo nell'importazioni di semilavorati tropicali proprio perché il sistema produttivo, nel suo complesso, è strutturalmente orientato alle importazioni di legni duri di pregio e la collocazione marittima del Paese ha sempre facilitato il traffico di importazione via mare.

In generale, comunque, per l'Europa, le importazioni di legname tropicale non sono un fenomeno quantitativamente molto rilevante, in assoluto, e solo alcuni Paesi raggiungono un livello degno di attenzione. Nel settore del segato, ad esempio, il legname tropicale rappresentava nel 1998 l'11% delle importazioni totali del Belgio, il 12% della Francia, il 3,2% della Germania, il 6,4 % dell'Italia, il 2,8 % del Regno Unito, ma anche il 26% della Spagna. Per contro, in Cina, il 50% delle importazioni di segati sono stati di specie tropicali e in Corea il 54%.

Per l'Europa, e per l'Italia in particolare, parlare di legname tropicale significa parlare, attualmente, di legname africano. Come già detto, l'Asia, infatti, si è ormai orientata alla produzione e all'esportazione di semilavorati e comunque ha come principale obiettivo quello di vendere nella stessa area asiatica e semmai di acquisire in Africa le fonti di approvvigionamento.

Quello che più conta, da un punto di vista dei trasporti, è che le importazioni di latifoglie tropicali verso l'Europa utilizzano spesso sistemi di logistica (rotte, operatori, ecc.) specializzati.

2.3 I porti nei flussi internazionali per il cartario e per il legno

Presa visione della geografia generale dei flussi del settore cartario e del legname a livello internazionale, è ora opportuno iniziare ad approfondire la tematica del ruolo dei porti europei nell'ambito del mercato dei generi forestali (cellulosa, carta, legname). Ci si concentrerà su una serie di casi studio da cui si potranno cogliere interessanti spunti di confronto con la situazione italiana presentata nel cap. 2.

I porti al servizio delle produzioni finnico-scandinave

I porti di imbarco e di distribuzione

I porti delle regioni più settentrionali della Svezia e quelli della Finlandia, ma anche delle Repubbliche Baltiche, costituiscono i più importanti punti di "primo imbarco" dei prodotti forestali in Europa. La produzione avviene nelle regioni del retroterra portuale.

Da questi porti di imbarco, che sono numerosi ma non sempre molto grandi (possono essere anche porti utilizzati da un solo grande produttore localizzato nell'area) i carichi vengono solitamente spediti a ulteriori porti di re-distribuzione, più prossimi ai mercati. La re-distribuzione può poi avvenire sia via mare che via terra, ad esempio verso il cuore del continente.

Per quel che concerne la posizione, questi porti di "distribuzione", a seconda dei casi, possono essere situati nella parte più meridionale della penisola svedese, sulla sponda meridionale del Baltico (Polonia, Germania) o, oltre lo Jutland, sulle coste del Mare del Nord.

Verso questi porti di distribuzione i carichi viaggiano quasi esclusivamente su navi Ro-Ro, trasportati prevalentemente in casse mobili o in altri tipi di unità di trasporto (anche pianali mobili) specificamente adatte per il trasporto di generi forestali.

Dai porti di primo imbarco, in particolare se si tratta di porti di maggiore dimensione, partono servizi navali di distribuzione diretta verso i mercati di destinazione marittima più lontani (Regno Unito, Francia, Mediterraneo o oltremare).

Le connessioni Ro-Ro nell'area del Baltico sono un sistema altamente regolare e specializzato, che permette di rifornire continuamente il processo di distribuzione dei carichi sulle direttrici Nord-Sud. La gestione delle spedizioni e la preparazione del carico nei modi atti a sfruttare al meglio la capacità navale, garantendo la massima tutela della merce e la minimizzazione dei tempi di carico e scarico, sono curate da operatori logistici altamente qualificati, attestati in terminali privati specializzati, che offrono i loro servizi all'interno di contratti collaborativi di lunga durata stipulati con i grandi produttori.

Il porto di Rauma, il principale porto Finlandese per i prodotti forestali, situato vicino a Tampere, fra Turku e Vasa, è il modello esemplare di grande porto baltico di esportazione. Specializzato nel trattamento della carta, di cui ha manipolato, nel 2001 circa 3 milioni di ton. (erano meno di 2 nel 1993), il porto di Rauma dispone di circa 3.100 metri di banchine, con 20 attracchi di cui ben 7 sono rampe per il Ro-Ro.

Il porto provvede allo stoccaggio delle bobine in magazzini aventi superficie complessiva di 180.000 mq, di cui 30.000 metri sono riscaldati. Le aree di magazzino all'aperto raggiungono i 160 ettari. Nell'immagine della **fig.2.15**, si osserva la disposizione delle rampe Ro-Ro, posizionate in prossimità dei magazzini, serviti dalla ferrovia e collocate nella zona dello scalo rivolta alle esportazioni. Nel porto di Rauma, come negli altri porti specializzati, la carta in bobine viene imbarcata sia in container sia in stiva libera, in questo caso appoggiata su speciali carrelli che vengono immessi all'interno della nave. In altri casi le bobine di carta possono essere introdotte ad una ad una nelle stive dei Ro-Ro. La manipolazione diretta del carico è tuttavia una procedura delicatissima vista la natura della merce e richiede carrelli specializzati e un'elevata professionalità degli operatori.

Linee regolari Ro-Ro connettono Rauma ai porti della costa polacca (Gdynia), tedesca (Rostock, Lubecca, Bremerhaven, Amburgo), nonché a quella Inglese (Hull, Tilbury) e Francese (Rouen). Altri collegamenti di linea container sono disponibili per il Mediterraneo.

Altri porti finlandesi importanti per gli imbarchi sono Helsinki, Hanko, Kotka e Turku.

Anche le coste svedesi sono ricche di numerosi porti specializzati nell'imbarco di prodotti forestali. Si ricordano, nelle regioni più settentrionali della Svezia, i porti di Piteå, Umeå, (a Nord di Uppsala), Haraholmen, Sundsvall, Rundvik, Bollsta, Lungvik. Di qui, i prodotti forestali (fra cui abbondante legname) sono spediti anche direttamente con servizi di linea, in Gran Bretagna (Tilbury, Londra), in Francia, fino alla Spagna, all'Italia e negli Stati Uniti (carta). Grossi quantitativi (40%) si dirigono però con servizi "shuttle" verso gli altri porti "hub" situati, ad esempio, sulla costa tedesca (Lubecca) o nella regione più meridionale della Svezia (Skövde, Malmö, Helsingborg) o in Olanda (Rotterdam). Le linee marittime sono organizzate da importanti operatori attivi nel campo della gestione integrata dei prodotti forestali.

Göteborg/Zeebrugge (Svezia, Belgio): il sistema del "Porto base" di "Stora-Enso

Fra i numerosi porti svedesi di interesse per i prodotti forestali, siano essi di puro imbarco (es. Iggesund) o di distribuzione (es. Skövde o Helsingborg) è tuttavia Göteborg che merita di essere analizzato con particolare attenzione, non tanto come porto a sé ma in quanto parte di un sistema logistico intermodale, integrato e super-specializzato, sviluppatosi proprio per servire le specifiche esigenze del trasporto di forestali.

Il porto di Göteborg è infatti divenuto recentemente uno dei punti chiave per il settore grazie ad un progetto sviluppato dalla prima multinazionale mondiale nella produzione di prodotti forestali, la società "Stora-Enso". Stora Enso, nata nel 1999 dalla fusione delle due maggiori imprese finlandesi e svedesi del settore, possiede circa 2,6 milioni di ettari di aree forestali in Svezia e Finlandia, circa 0,3 milioni negli Stati Uniti ed altri possedimenti in Portogallo e in Canada, da cui viene ricavato il 40% del fabbisogno di materie prime per la produzione della carta.

La Stora-Enso ha registrato vendite per 13 miliardi di euro nel 2000 ed ha prodotto circa 15 milioni di tonnellate di carta in un anno. Oltre 45000 persone sono impiegate nelle sue sedi in più di 40 paesi.

Dal caso "Stora-Enso" si ricava un'immagine esemplare di un modello di logistica distributiva innovativo, estremamente sofisticato e mirato alla concentrazione. Inizialmente, la distribuzione europea della StoraEnso avveniva in questo modo: dalle cartiere svedesi le forniture venivano trasportate nella zona di Anversa e poi, da qui, attraverso la Germania del Nord, in tutta Europa, principalmente via strada. Attualmente, questa impostazione è applicata solo per i carichi, più ridotti, provenienti dalla

Finlandia, mentre per quelli più cospicui provenienti dalla Svezia è stato progettato un sistema basato su un nuovo collegamento marittimo specializzato Göteborg/Zeebrugge, e su un grande magazzino di distribuzione centralizzata situato nel porto Belga (quest'ultimo porto ha le funzioni di "porto base"). Il sistema permette di consegnare le merci con tre giorni di anticipo rispetto alle prestazioni precedenti.

Tutte le attività e le strutture operative appartengono o sono gestite in "outsourcing" da aziende esterne a StoraEnso, legate ad essa con un contratto quindicinale.

Il trasporto all'interno del *Base-Port System* ha una forte accezione intermodale e privilegia, per la distribuzione della carta in Europa, la modalità ferroviaria. Tutte le operazioni sono supportate da un sistema elettronico di dispacci e di trasmissione documentazione.

Quattro sono i dunque pilastri che supportano il *Base-Port System*: 1) il nuovo terminal costruito ad hoc nel porto di Zeebrugge in Belgio; 2) la risistemazione del terminal marittimo di partenza a Göteborg; una linea dedicata di navigazione Ro-Ro (Göteborg-Zeebrugge) con navi specializzate costruite ad hoc e gestite da una compagnia partecipata; 3) l'uso di unità di carico intermodali specializzate (le SECU = Stora Enso Cargo Unit) costruite anch'esse appositamente e che possono viaggiare sia su nave che su ferrovia; 4) l'elevata automazione del processo.

Nell'immagine della **fig.2.16** è illustrato il terminale di partenza a Göteborg (57.000 SECU di capacità), nell'immagine della **fig. 2.17** quello di "arrivo" a Zeebrugge.

Il SECU, un "container speciale" di 13,8m x 3,6m x 3,6m, ha permesso al Gruppo di incrementare la capacità e la flessibilità di trasporto, puntando fortemente sulle opportunità offerte dalla ferrovia. I SECU, destinati a viaggiare anche per ferrovia, possono contenere fino ad 80 tonnellate di carta, una quantità nettamente superiore rispetto alla media di 20 tonnellate consentite al trasporto su strada in Europa. La capacità è di 4,5 volte superiore a quella di un container ISO da 20 piedi.

La distribuzione della carta in Gran Bretagna, Francia, Italia e Germania é operata prevalentemente, come già detto, tramite ferrovia, attraverso la Società "B-Cargo" (nata nell'ambito delle ferrovie belghe), che ha realizzato le infrastrutture ferroviarie nel terminale di arrivo e ne gestisce il funzionamento. Tutti i depositi sono dotati di un binario lungo 500 m. Il traffico su lunga distanza è quello più interessante per il terminal orientato alla ferrovia di Zeebrugge.

Il nuovo terminal costruito dalla Sea-Ro presenta le seguenti caratteristiche: una rampa che consente di caricare e scaricare i due ponti della nave contemporaneamente, riducendo tali operazioni ad un massimo di 5 ore; 60.000 m² dedicati a depositi intermodali, dotati di binario ferroviario interno, suddivisi fra "transit warehouse" (per il traffico ferroviario europeo) con una superficie di 20.000 m², "short stay warehouse" (per il traffico d'oltreoceano) con una superficie di 20000 m² e "distribution warehouse" (per il traffico locale) con una superficie di 20.000 m²; 1.000 metri di lunghezza della banchina; piazzale: 30 ha; fondale: -15 m;

La presenza relativamente scarsa di spazi coperti è dovuta al fatto che i SECU, collocati sui piazzali, fungono anche da magazzino di stoccaggio, fino al momento in cui sono aperti nel magazzino per l'eventuale carico delle bobine sui vagoni ferroviari diretti verso le destinazioni finali della carta.

La movimentazione della carta a Zeebrugge ha luogo sempre al coperto in modo da evitare ogni possibile danno causato dall'esposizione delle bobine alle intemperie. I treni arrivano nel luogo dove si carica la merce: il terminal dispone di un deposito coperto lungo un chilometro all'interno del quale può transitare il treno.

Il centro di distribuzione è altamente automatizzato e permette il caricamento "senza manipolazione" anche delle grandi bobine di carta all'interno dei SECU, come si osserva nell'immagine della **fig.2.18**

Osservando, nel **graf.2.19** la ripartizione del traffico ferroviario in partenza prevalgono paesi relativamente lontani (Regno Unito, 33% e Italia (31%), piuttosto che la Germania (19%), raggiunta tramite ferrovia quasi esclusivamente nelle sue regioni più meridionali (per la distribuzione nelle regioni settentrionali viene usato il camion). Nel 2001, il terminale ha spedito via ferrovia verso l'interno del continente circa 840.000 ton di prodotti del cartario, di cui ben 208.000 verso l'Italia (Aprilia, Modena, Milano).

I porti della costa meridionale baltica: gli esempi di Gdynia, Stettino, Lubecca

Ingenti flussi di carico proveniente dall'area scandinava e finnica, nonché, va aggiunto, dall'area della Russia, giungono nei porti della costa meridionale baltica che funzionano come porti/centri di distribuzione.

Nell'ambito di questo modello, i porti polacchi stanno svolgendo negli ultimi anni un ruolo crescente per il transito di prodotti forestali dal Baltico all'Europa centrale ed orientale.

Gdynia, ad esempio, sta investendo in nuovi terminali Ro-Ro (attualmente la capacità è di 1,5 milioni di ton.) e di magazzini che in parte rilevante sono destinati a prodotti forestali, già trattati attualmente oggi in misura abbondante.

Stettino, punta a rinforzare in modo sostanziale la propria posizione di porto per i prodotti del cartario diretti nell'area di Berlino e verso la Repubblica di Slovacchia e l'Austria. Importanti investimenti sono stati pianificati per sviluppare la capacità dei terminali. Inoltre, una recente *joint-venture* (1999) con il porto di Lubecca permetterà di esportare in Polonia l'esperienza sviluppata nel settore della manipolazione del cartario nel porto di Lubecca. Il porto di Stettino gode del vantaggio che è direttamente collegato, via canale navigabile, al porto di Berlino, destinato a divenire un punto di distribuzione dei prodotti cartari di provenienza baltica per l'Europa dell'Est. E' nelle intenzioni del porto di Stettino sviluppare le relazioni con i porti del Mediterraneo, ed in particolare nell'area alto-adriatica (Trieste o Capodistria), per sfruttare le possibilità di "land-bridge" ferroviario, al fine di far transitare verso il Mediterraneo o l'Oltre Suez i traffici baltici, in primo luogo di prodotti forestali.

Lubecca è sicuramente uno dei punti di ingresso e smistamento più importanti per i prodotti forestali dell'area baltica,. Nel 2001 Lubecca ha trattato circa 3,8 milioni di tonnellate di prodotti forestali (più di 4 milioni nel 2000), di cui più di tre milioni di carta. E dotata di quattro terminali specializzati, gestiti da compagnie di logistica, orientate ciascuna a specifici segmenti di mercato (carta, legname, cellulosa). Il terminal di Lubecca più importante (terminal "Nordlandkai", illustrato nella **fig. 2.20**) che serve i traffici di carta con la Finlandia. Esso possiede spazi operativi per 446.000 mq, con aree di magazzino per 163.000 mq e 5 attracchi Ro-Ro. Solo in questo terminale sono passati, nel 2001, circa 3 milioni di ton di prodotti. Dai magazzini specializzati di Lubecca (alcuni dei quali trattano da soli anche 500.000 ton anno di prodotti), la distribuzione può avvenire via strada, via ferrovia o via nave. Per quanto concerne la distribuzione via strada, la specializzazione logistica dei grandi operatori che vi sono stanziati è molto alta. Esempio, ad esempio, lo sviluppo da parte degli operatori logistici locali di sistemi di manipolazione che evitano completamente il contatto diretto delle bobine di carta ("no touch"), permettendo il trasferimento dell'intero pianale di carico dalla nave, al magazzino, e quindi direttamente all'interno di camion specializzati a caricamento automatico. Nella foto della **fig.2.21** è illustrata una fase dell'operazione di prelievo automatizzato del pianale caricato con le bobine da parte di un camion speciale.

I porti oceanici

I porti del Mare del Nord

A Ovest della penisola dello Jutland, i grandi porti del Mare del Nord giocano anch'essi un ruolo fondamentale quali punti di concentrazione nel traffico dei forestali. La funzione di questi porti è mista, oceanica e di "feederaggio": Questi grandi porti funzionano, innanzitutto, come porta di ingresso dei prodotti forestali che arrivano da oltreoceano (Nord-America in primo luogo) o che vi sono diretti. Inoltre, per le esportazioni dal Baltico, essi costituiscono centri di penetrazione terrestre (verso le aree dell'Olanda, del Belgio e della Germania centrale) e/o punti di trasbordo nave-nave per i carichi diretti oltremare o verso il Mediterraneo. Si presentano sinteticamente nel seguito alcuni dei principali porti del Mare del Nord che trattano prodotti forestali.

Amburgo è sicuramente il porto storicamente più importante per i rapporti con l'area baltica, ma riceve e spedisce grandi quantitativi anche oltre-mare verso e dalle zone del suo importante hinterland terrestre, ricco di cartiere. Nel corso del 2000, nei quattro terminali specializzati, con 170.000 mq di magazzini coperti, ha trattato circa 6 milioni di tonnellate di forestali, di cui 3,5 milioni di ton di carta, 1,5 milione

di ton di legname e 1 milione di ton di cellulosa. Ad Amburgo, il segmento dominante è quello della carta, che recentemente si è dimostrato, fra l'altro, quello a maggiore dinamica positiva, grazie alla crescita delle esportazioni baltico-scandinave. Il **graf.2.22** illustra l'andamento del traffico nel porto tedesco. La ripartizione del traffico fra importazioni ed esportazioni è di circa 50%-50%.

In alcuni segmenti dei prodotti forestali, tuttavia vi sono altri porti tedeschi stanno crescendo in modo notevole e che hanno già assunto il profilo di leader. Si tratta, in particolare, dei porti più recenti della Bassa Sassonia, fra cui spicca fra tutti, per i forestali, quello di *Cuxhaven*, collocato alla foce dell'Elba, molto più vicino al mare aperto rispetto ad Amburgo, e vicinissimo al canale di Kiel. Il porto ha realizzato un terminale orientato al Ro-Ro (240.000 mq), con ampie aree di magazzino per il transito della carta e 16.000 mq di magazzini. La crescita, dal 1998, è stata del 14%. Anche Brake e Hemden stanno notevolmente rinforzando i propri ruoli nel segmento dei forestali.

Rotterdam svolge un ruolo che è prevalentemente quello di porta di ingresso per il traffico di forestali proveniente dal continente americano; traffico ancora oggi prevalentemente non containerizzato. Una particolarità del porto di Rotterdam è l'utilizzo intensivo, nel traffico dei forestali, del sistema delle "LASH barges": delle chiatte trasportate all'interno delle navi oceaniche vengono poi liberate dalla nave madre per proseguire su fiume Reno verso le destinazioni continentali. Un ruolo importante nella distribuzione "inland" dei forestali viene svolto all'interno dei Distriparks, i parchi logistici portuali concepiti per la prima volta proprio nell'area di Rotterdam.

Nella regione olandese della Zelanda, un porto che sta sviluppandosi con una certa specializzazione nei prodotti forestali è *Vlissingen*. Situato direttamente sull'oceano, alla foce della Schelda, non lontano da Anversa, ha avviato nel 1999 la costruzione di un terminale dedicato che verrà gestito per conto di una grande compagnia marittima specializzata nel trasporto di forestali in rinfusa. Il terminale, che dovrebbe entrare in funzione alla fine del 2002, sarà dotato di 62.000 mq di magazzini coperti per lo stoccaggio della cellulosa e della carta.

Per quel che concerne il Belgio, dopo aver detto del porto di Zeebrugge, è necessario parlare di Anversa. Anche il porto di *Anversa*, grande porta oceanica al pari di Rotterdam, svolge tradizionalmente, per i prodotti forestali, la triplice funzione di punto di ingresso oceanico e non (con la connessa caratteristica di essere un centro di distribuzione "inland" da magazzini centralizzati) e di punto di uscita oltremare verso e dall'Europa, nonché di porto di re-distribuzione con navi "feeder". Negli ultimi anni ad Anversa si è manifestata una certa crisi nell'utilizzo delle vie d'acqua interne per la spedizione verso il continente dei prodotti forestali, sia per problemi di tempo di resa che, ancor di più, per una crescente attenzione ai problemi di danneggiamento nelle manipolazioni. Recentemente, il porto di Anversa ha lanciato un programma che, proprio per i prodotti forestali, punta a rinforzare il sistema di spedizione ferroviaria anche per la distribuzione a media distanza (500 Km) e non solo, come attualmente avviene, per distanze maggiori. I punti di azione consistono: nella risistemazione delle connessioni ferroviarie dei terminali; nella costruzione di due grandi punti di smistamento ferroviari nella regione portuale; nella riapertura della vecchia linea ferroviaria usata per il ferro (Anversa-Weert-Mönchengladnach-Krefeld-Duisburg), al fine di raggiungere le zone cuore dell'industria cartaria tedesca e fare concorrenza alla distribuzione (anche via Reno) dal porto di Rotterdam.

Anversa ha trattato nel 2000 un quantitativo di circa 6,8 milioni di ton di prodotti forestali. Nel 1990 erano stati manipolati circa 4,5 milioni di ton. Prevalde, in considerazione delle grosse quantità trattate, il traffico di rinfusa, ammontato, nel 2000, a circa 4,8 milioni di ton e suddiviso fra cellulose e carta (4,2 milioni di ton) e legname (700.000 ton). Il traffico di forestali in container è ammontato a circa 2 milioni di ton, vale a dire meno del 30% del totale. I prodotti forestali trattati da Anversa nel 2000 hanno riguardato i seguenti ambiti commerciali: 41% commercio infra-europeo (principalmente area baltica); 21% commercio con il Nord-America, 16% con l'America Latina, 15% con l'Asia e 7% con l'Africa. Anversa ha approntato ingenti investimenti (Verrebroek Dock) per elevare il potenziale già alto dei terminal specializzati in prodotti forestali: il Vrasene Dock, il più grande di essi, possiede 256.000 mq di magazzini e 4 rampe Ro-Ro.

Attualmente i magazzini dedicati ai prodotti forestali coprono una superficie complessiva di circa 750.000 mq. Le aree di stoccaggio per il legname sono di circa 550.000 mq. Va rilevato, tuttavia, che Anversa sta perdendo rapidamente il suo tradizionale ruolo di centro europeo di raccolta e distribuzione della cellulosa di provenienza americana. I porti sviluppati recentemente nella Zelanda e nella Bassa

Sassonia, collocati in maggiore prossimità del mare, stanno sottraendo importanti quote in questo segmento. Se fino a qualche anno fa Anversa rappresentava, nel mercato della cellulosa, un porto di primario interesse anche per l'utenza italiana, oggi questa funzione si è comunque fortemente ridotta di fronte alle opportunità offerte da porti alternativi situati nell'area del Mare del Nord.

Ad Anversa, per finire, vi è anche un terminale Ro-Ro di un'importante compagnia armatoriale italiana che lavora in una certa misura con i generi forestali e che, nei progetti di sviluppo, vorrebbe sviluppare nuove rotte fra l'area Baltica (Finlandia) e l'Italia, per la distribuzione della carta, facendo perno, almeno nelle prime fasi, sul terminale di Anversa.

Per concludere la panoramica dei porti del Mare del Nord, si può citare Ghent che è sede di un importante terminal di prodotti forestali (1,4 milioni di ton). La zona portuale di Ghent è specializzata nel trattamento di legname di provenienza africana.

I porti della Francia atlantica

Pur se caratterizzati da funzioni molto meno sviluppate sul piano dei quantitativi di traffico e della dimensione dell'hinterland rispetto ai porti del Baltico e del Mare del Nord, anche i porti della Francia atlantica svolgono un certo ruolo nel panorama del traffico marittimo di forestali, in particolare nel segmento del legname.

La Rochelle, situato pressappoco alla latitudine di Lione, è tradizionalmente il principale porto francese per i prodotti forestali. Esso ha trattato, in importazione, circa 1 milione di ton nel 1999 – ultimo dato disponibile - divise circa al 50% fra legame e cellulosa. La ripartizione geografica delle provenienze, riportata nel **graf. 2.23** pone chiaramente in luce l'orientamento prevalentemente – ma non unicamente - oceanico del porto di La Rochelle.

Il porto di La Rochelle, che è interessato, secondo i suoi responsabili del marketing, ad ampliare il proprio hinterland possibilmente anche fino all'Italia Nord-occidentale, ha investito in un nuovo terminale specializzato ("Chef de Baie"), con banchine aventi un pescaggio di -14 m. Il terminale, che dovrebbe essere completato entro il 2003, sarà dotato di circa 40.000 mq di magazzini coperti. La struttura del nuovo terminal è presentata nella foto della **fig. 2.24**.

Infine *Bordeaux*, più a sud, è recentemente tornato ad essere un porto di esportazione per il legname francese (con circa 440.000 ton di legname esportato nel 2001, contro le circa 100.000 ton di importazione).

Il tutto, senza dimenticare il porto di Rouen, collocato lungo la Senna, che svolge la funzione di centro di distribuzione per la molta carta in arrivo dalla Scandinavia via nave e diretta all'area parigina.

Dalla Penisola iberica alle aree del Mar Nero

Spagna e Portogallo sono Paesi importanti sia nel settore cartario che forestale. Tuttavia, la portualità iberica, in considerazione della sua posizione prevalentemente oceanica e complessivamente periferica nei confronti delle aree cuore del continente europeo, svolge essenzialmente funzioni di rifornimento interno ai due Paesi.

Il primo porto spagnolo per i prodotti forestali è Bilbao, che tratta quantitativi intorno alle 700.000 ton anno, con tassi di crescita che nell'ultimo biennio sono stati del 20-30%. La gran parte dei prodotti è in arrivo dalla Finlandia. Il terminal specializzato è di dimensione media, con un'area di 55.000 mq di magazzini coperti. Bilbao è un porto da cui vengono effettuate spedizioni verso il continente europeo (Francia e Germania), che avvengono via strada, dal momento che con la ferrovia, considerato la differenza di scartamento, la distribuzione è più costosa e complessa.

Altri terminali specializzati spagnoli si trovano a Pasajes (paste di legno) e a Gijon.

In generale, per le esportazioni dei Paesi dell'Occidente Mediterraneo, si possono segnalare alcuni porti (Barcellona, Marsiglia) ma nessuno di essi si distingue per dimensioni di traffico e livelli di specializzazione a confronto dei grandi centri Europei collocati sul fronte baltico o su quello oceanico.

Più ad Est, lungo la costa settentrionale del Mediterraneo, se si esclude la Penisola Italiana e la Slovenia, di cui si parlerà nel cap.3, non si incontrano porti di concentrazione per il traffico di prodotti forestali. Lo stesso dicasi delle coste meridionali del Mediterraneo, se si escludono alcuni porti marocchini che sono un punto di imbarco delle cellulose prodotte nell'area le quali, seppure in quantitativi modesti, giungono anche nei porti settentrionali del Mediterraneo.

A conclusione di questo excursus, una nota sui porti del Mar Nero. Il porto principale posto a meridione per le esportazioni di legname dell'area Russa è il porto di Novorossijsk, sul Mar Nero. Nell'area vi è una grande concentrazione di operatori commerciali, in quanto l'area è, di fatto, un notevole emporio commerciale per il legname russo.

Novorossijsk è un porto molto congestionato – è la porta di uscita del legname russo verso l'Asia e l'Europa mediterranea - presso il quale s'incontrano frequentemente difficoltà e attese. Tuttavia, esso rimane in buona sostanza la principale opportunità dell'area, anche perché è storicamente il luogo in cui si concentrano le attività di commercializzazione e di lavorazione primaria. Inoltre, lo sviluppo del commercio di legname in siti portuali alternativi richiederebbe di poter concentrare il traffico verso le infrastrutture disponibili sulle coste Ucraine che, tuttavia, dopo la divisione dell'URSS, non rappresentano più uno sbocco agevole per i prodotti russi e che, soprattutto, non hanno in alcun modo il carattere storico di centri commerciali del legname.

Recentemente, anche all'interno di un'iniziativa di sviluppo curata dall'Unione Europea (progetto Phare-Tacis) a cui hanno partecipato enti di ricerca nazionali⁹, sono state valutate le opportunità di indurre la localizzazione di attività legate all'esportazione del legname in porti Ucraini che presentano disponibilità infrastrutturali e specializzazione nel settore (nello specifico del progetto, verso il porto di Nikolaev, città situata a Nord-Ovest della Crimea). Tuttavia, la dimensione delle attività sviluppabili a breve è risultata essere di entità esclusivamente regionale o locale, proprio per la difficoltà di coinvolgere l'ambito commerciale russo.

Le esportazioni di altri generi forestali (carta e cellulosa) avvengono, dalle regioni della Russia o dell'Ucraina attraverso porti (per l'Ucraina, ad esempio, Illichevsk), che operano principalmente con il sistema del container, più permeabile alle frontiere interne alla C.S.I.

Il traffico attraverso il mediterraneo: l'osservatorio di Gioia Tauro

Nel quadro dei grandi flussi internazionali del settore forestale, il Mediterraneo svolge un ruolo senza dubbio più limitato di altre aree marittime europee (Baltico, Mare del Nord). Tuttavia, sono da sottolineare tre punti che ne fanno in ogni caso una zona importante per i traffici di prodotti forestali.

a) Il primo punto è che l'Italia, vera piattaforma nel cuore del Mediterraneo, è un importantissimo aggregato demografico e industriale. E' produttore/esportatore di mobili, di altri prodotti in legno (pavimenti, ecc.) e quindi consumatore di legname nonché un importante produttore/esportatore di carta (10% della produzione europea) e, di conseguenza, un rilevante consumatore di cellulosa. Su questo punto si avrà modo di tornare compiutamente nel capitolo successivo. In questo, si distingue da tutti gli altri Paesi della sponda nord del Mediterraneo.

b) Il secondo punto è che sulle sponde del Mediterraneo meridionale ed orientale, nonché nel primo Oltre-Suez, si affacciano Paesi, in diverse fasi di sviluppo economico, privi o quasi di industrie cartarie ma che consumano importanti quantitativi di prodotto finito (Grecia, Turchia, Israele, Giordania, Egitto, Tunisia, ecc.).

c) Il terzo punto è che il Mediterraneo è un mare di transito sia per le rotte oceaniche – sia verso Gibilterra che verso Suez - che connettono all'oltremare le regioni più meridionali dell'Europa Centrale ed orientale (nonché la Russia, dalla parte del Mare Nero), che tendono a gravitare sul Mediterraneo. Inoltre, esso è passaggio pressoché obbligato per tutte le rotte – anche quelle provenienti dall'Europa del Nord - dirette verso l'Oltre-Suez, dall'Arabia, all'India, al Sud-Est asiatico fino a Cina e Giappone. Rotte, queste, che sono

⁹ Progetto "The Silkway Project", "Phare-Tacis - City Twinning", concluso nel 2002 e condotto dal Comune di Trieste, dal Comune di Nikolaev con il supporto tecnico dell'ISTIEE e della SEED S.p.A.

comunque di un certo rilievo nel settore del cartario, sebbene siano molto meno importanti delle connessioni con il continente americano.

E' molto complesso ricavare un quadro trasparente e aggiornato del sovrapporsi nel Mediterraneo di tutte queste valenze nell'ambito del trasporto di forestali, ed in particolare dei fenomeni che non interessano il tessuto produttivo italiano.

Tuttavia esiste uno strumento di lettura sintetica, per quanto puramente orientativo, utile per delineare l'attuale geografia dei flussi di forestali nel mediterraneo, ed in particolare di quelli del settore della carta (prodotto finito) . I flussi della carta sono molto più dispersi di quelli della cellulosa, che si dirige verso i pochi paesi produttori affacciati sul Mediterraneo (Italia, e in misura minore, Francia e Spagna, che godono di affacci sull'Atlantico, mare principe per i flussi di paste di legno).

Tale strumento di analisi sono i dati del porto di Gioia Tauro, punto di raccolta e re-distribuzione marittima di una gran mole di traffici (2.1 milioni di TEU nel 2001) che passano nel mediterraneo. Il fatto che a Gioia Tauro transiti merce esclusivamente in container rappresenta un limite meno grave di quel che potrebbe sembrare dal momento che il trasporto della carta nel Mediterraneo è, oggi come oggi, effettuato per la maggior parte in forma unitizzata.

Per quanto debole, in senso assoluto, dal punto di vista statistico, l'informazione su Gioia Tauro è ricca di spunti per riflessioni di natura qualitativa.

Nel porto di Gioia Tauro, l'incidenza del traffico di forestali sul traffico del porto è stimabile dal 3 al 6% in termini di TEU. I dati parlano di circa 8.000 unità di carico medie annue nel periodo 2000-2001. La carta e la cellulosa rappresentano circa il 98,5 % del traffico di forestali in transito da Gioia Tauro. Il residuale è diviso fra legname semilavorato e semifinito (pannelli).

La rete delle rotte nell'ambito delle quali avvengono trasbordi a Gioia Tauro è, per la carta, alquanto estesa. Si possono tuttavia riconoscere alcuni porti e alcuni percorsi dominanti. L'origine portuale che compare con la più elevata frequenza (15%) è il porto Ucraino di Illichevsk (porto collocato sull'estuario del Sukhoy, a circa 12 miglia a sud-ovest di Odessa), seguito da quelli di Amburgo (10%), Anversa (8%) e Brema (6%). Seguono altri porti americani o europei con quote comprese fra il 6% e 3%. Il primo porto di qualche interesse per l'ambito del territorio Italiano è il porto sloveno di Capodistria, in Slovenia (3% delle origini), Fra i porti italiani in prima posizione c'è Genova, circa al 10° posto, con il 2% (meno di 200 unità di carico annue). Molto staccato, Ancona, con una quota ben inferiore all'1% (meno di 50 unità di carico l'anno); insignificanti gli altri porti nazionali.

E' interessante individuare le direttrici di traffico originate da questi porti leader. Illichevsk, ad esempio, tramite Gioia Tauro, spedisce la maggioranza dei suoi carichi verso l'India, e il rimanente verso Israele e il Nord-Africa. Il ruolo del Mar Nero è dunque importante nel traffico di forestali verso le aree del Pacifico.

I Paesi dell'area del Mediterraneo meridionale ed orientale sono invece centrali per il porto di Amburgo, che invia prevalentemente verso la Giordania, seguita da Egitto e altri Paesi dell'area quali Turchia e Tunisia. A prevalenti direttrici verso il Mediterraneo sono legate anche Anversa (prevalente la Turchia, seguita da Grecia e Libano) e Brema (Israele, Turchia, Tunisia). Si conferma pienamente l'immagini, già delineata, dei porti del Nord-Europa quali centri di re-distribuzione per il traffico "a corto raggio" anche verso il Mediterraneo.

L'importanza dell'area mediterranea come destinazione della carta attraverso Gioia Tauro emerge anche dal dato secondo cui, nel periodo 2000-2001, i primi 10 porti in assoluto nella lista delle destinazioni di materiale cartario sono stati – se si esclude il caso dell'intenso traffico fra Ucraina e il porto indiano di Jawarlalnehru (terzo porto per destinazione, 7% del traffico totale) - tutti porti del bacino Mediterraneo orientale.

Questi porti detengono circa il 50% del traffico complessivo di distribuzione. Ai primi tre posti i porti di Istanbul (Turchia) con circa 750 unità di carico annue, Aquaba (Giordania) e Beirut (Libano) con circa 600 Unità di carico. E' del resto comprensibile che siano proprio queste destinazioni a trovare più conveniente l'utilizzo del sistema degli "hub" nell'ambito delle rotte che provengono dai grandi porti del Nord Europa. Da questi porti, infatti, vi sono molteplici servizi diretti (su navi "matri") verso i principali porti delle aree transoceaniche, come l'Estremo Oriente, ed è quindi molto meno probabile che sia necessario o utile ricorrere ad un trasbordo.

Per finire una nota sul porto di Genova. In proporzione agli altri porti nord-europei, Genova, attraverso Genova imbarca le quote prevalenti per l'estremo oriente o comunque per l'extra-mediterraneo (circa il 65%).

2.4 il quadro attuale dei Paesi di importazione ed esportazione e delle direttrici di traffico nel settore del mobile

In questo paragrafo vengono esaminate le principali caratteristiche dei flussi a livello internazionale nel settore del mobile-arredo ed i loro riflessi nel campo dei trasporti marittimi, in particolare nel Mediterraneo. Il caso dell'Italia viene dunque trattato per ciò che riguarda il suo ruolo internazionale, mentre esso viene approfondito in modo specifico nel capitolo successivo.

Si inizia con una evidenziazione di quelli che sono i principali paesi importatori ed esportatori di mobili a livello mondiale sulla scorta delle maggiori fonti statistiche internazionali. Viene in particolare indicato il dato quantitativo di import ed export, nonché la sua incidenza sul valore complessivo dei flussi commerciali del paese. Quest'ultimo elemento permette di visualizzare l'importanza relativa della filiera in esame sul totale dell'interscambio commerciale di ogni paese. Metodologicamente questi dati permettono di individuare i principali poli rispettivamente attrattori e generatori di flussi inerenti alla sub-filiera del mobile. Successivamente, sulla base di statistiche aggregate sui dati di import-export per paese, viene evidenziata la distribuzione dei flussi del commercio internazionale attinenti ai paesi individuati, identificando cioè le principali direttrici origine-destinazione. In questo modo risulta possibile, al passo successivo, caratterizzare quelle direttrici che, avendo carattere marittimo, possono interessare il Mediterraneo. L'analisi si chiude quindi esaminando l'organizzazione del trasporto marittimo e della portualità nel Mediterraneo al servizio delle direttrici esaminate.

I paesi di import ed export e le direttrici di traffico

I principali paesi di import-export

Sulla base delle statistiche internazionali disponibili i principali paesi di importazione di mobili risultano i seguenti (tab.2.1):

Tab. 2.1 Scenario internazionale: primi 10 paesi importatori mobili

Paese	Valore 1996 *1000(\$)	Valore 2000 *1000(\$)	% su import totale (2000)
USA	9.960.547	20.603.696	1,64
Germania	7.082.181	6.266.358	1,53
Giappone	3.316.934	3.715.186	0,98
Francia	3.205.727	3.684.713	0,01
UK	2.139.639	3.448.734	0,01
Canada	1.865.381	3.135.730	1,31
Messico	469.710	2.141.845	-
Belgio-Lussemburgo	1.946.196	1.927.531	0,01
Paesi Bassi	1.781.579	1.878.497	0,01
Svizzera	1.756.362	1.604.225	-

Fonte: elaborazione dal ITC Databases su dati COMTRADE della Divisione Statistiche delle Nazioni Unite

Dal lato delle esportazioni mondiali, i maggiori paesi esportatori risultano (tab.2.2):

Tab. 2.2 Scenario internazionale: primi 10 paesi esportatori di mobili

Paese	Valore 1996 *1000(\$)	Valore 2000 *1000(\$)	% su export totale (2000)
Italia	8.924.152	8.359.005	0,04
Canada	3.078.383	5.179.295	1,87
USA	3.323.310	4.743.697	0,61
Germania	4.569.305	4.735.880	0,01
Cina	1.887.080	4.582.041	-

Messico	1.346.008	3.314.650	1,85
Francia	2.111.873	2.408.441	0,01
Polonia	1.611.279	2.190.787	6,92
Danimarca	1.970.453	1.899.594	0,04
Belgio	1.700.891	1.710.790	0,01

Fonte: ITC Databases su dati COMTRADE della Divisione Statistiche delle Nazioni Unite

Appare doveroso osservare che le tabelle sopra riportate derivano da una elaborazione piuttosto articolata operata incrociando diverse fonti statistiche internazionali (ONU, WTO, ecc.). Ciò per rilevare come, da un lato, i valori ricavati sul peso della filiera oggetto di analisi sul complesso dell'interscambio commerciale appaiono in generale congruenti tra i diversi paesi, ma, dall'altro, per ciò che riguarda i dati sull'Italia, appaiono discordanti rispetto ai dati ISTAT-Federlegno, che indicano una quota più elevata (attorno al 3%).

Le principali direttrici di traffico

Avendo come riferimento l'importanza relativa della filiera sul totale dell'interscambio di ogni paese è possibile considerare il dato aggregato rispettivamente delle importazioni e delle esportazioni internazionali (WTO, 2001¹⁰; Eurostat, 1999¹¹), identificando, per ogni paese considerato al punto precedente, le maggiori relazioni di traffico, ossia le principali direttrici origine-destinazione su cui si svolge il traffico. Per quanto riguarda le importazioni esse risultano, in valore quelli della tab. 2.3.

Tab. 2.3 Importazioni internazionali - principali direttrici di traffico rilevate

Paese importatore	Paese/area di origine	Quota di mercato* (%)
USA	Asia	
	Europa Occ.	
	Messico	
Germania	Belgio - Lux	12,3
	Francia	21,1
	Italia	14,5
	Paesi Bassi	21,2
	UK	13,5
Francia	Belgio - Lux	16,2
	Germania	33,1
	Italia	16,4
	Paesi Bassi	12,3
	UK	14,3
UK	Germania	27,2
	Francia	18,5
	Paesi Bassi	13,8
Canada	N.America	64,4
	Asia	14,5
	Europa occ.	12,1
Belgio-Lux	Germania	26,5
	Francia	19,5
	Paesi Bassi	23,3
	UK	11,9
Paesi Bassi	Belgio-Lux	20
	Germania	38,9
	Francia	13,1
	UK	20,5

¹⁰ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2001*.

¹¹ Eurostat, *External and intra-European Union trade – Statistical yearbook 1958-1999*.

Svizzera	Germania	39,9
	Francia	15,4
	Italia	12,4

* sul totale delle importazioni del paese

Per i flussi di esportazione (tab. 2.4):

Tab. 2.4 Esportazioni internazionali - principali direttrici di traffico rilevate

Paese esportatore	Paese/area di destinazione	Quota di mercato * (%)
Canada	N. America	87,3
	Asia	5,3
	Europa Occ.	5
USA	Asia	27,4
	Europa Occ.	23,2
	N. America	22,9
	America Latina	21,7
Germania	Belgio-Lux	10,9
	Francia	22,4
	Italia	14,5
	Paesi Bassi	12,8
	Austria	10,4
Cina**	UK	16,5
	Intra-Asia	38
	N. America	24
Messico***	Europa Occ.	15
	N. America	61,4
	Intra-America Latina	17,2
Francia	Europa Occ.	12,5
	Belgio-Lux	13,1
	Germania	28,4
	Spagna	15,8
	Italia	16,5
	UK	18,5
Polonia	Europa Occ.	73,2
	Intra CEE/CIS/Baltic	17,3
Danimarca	Germania	31
	Svezia	17,4
	UK	14,7
Belgio	Germania	24,5
	Francia	24
	Paesi Bassi	16,5
	UK	13,6

* sul totale delle esportazioni del paese

** la Cina rappresenta il 15,1% dell'import-export asiatico

*** il Messico rappresenta il 50% dell'import-export dell'America Latina

2.5 Il ruolo del trasporto marittimo e dei porti Mediterranei nel settore del mobile.

Da un'analisi delle direttrici specifiche emerge che le relazioni su cui il trasporto marittimo nel Mediterraneo assume un ruolo potenziale possono essere classificate in due grandi categorie:

Relazioni di lungo raggio (oceaniche):

- Nord America – Europa Occidentale;
- Nord America – Asia;
- Europa Occidentale – Asia;
- America Latina – Europa Occidentale

Relazioni intra-UE (corto raggio):

- Germania-Italia
- Francia-Italia;
- Francia-Spagna
- Spagna-Italia

Come premessa generale va detto che i beni oggetto della filiera in esame (mobile-arredo) utilizzano come unità di carico il container, ragion per cui la specificità della filiera, per quanto concerne le esigenze logistiche e trasportistiche, non emerge in quanto tale, piuttosto si inserisce nella più generale problematica dei flussi containerizzati. Non essendo questa la sede per uno studio dettagliato su tale problematica troppo generale, nel prosieguo l'organizzazione del trasporto marittimo del settore dei flussi containerizzati viene considerata alla luce delle direttrici di traffico individuate in precedenza, utilizzando implicitamente l'identità mobile≡container.

Il quadro dei flussi fin qui delineato viene spiegato esaminando la struttura e l'organizzazione del trasporto marittimo di container nel Mediterraneo, sia nella funzione di transhipment che in quella di servizi diretti. Sulla base di un recente lavoro del CNEL (2002)¹² è possibile evidenziare, al servizio delle relazioni di nostro interesse, una struttura dei flussi afferenti ai principali porti del Mediterraneo basata su un quadro sia delle relazioni con le principali aree continentali ed intercontinentali che delle relazioni a carattere infra-mediterraneo.

A riguardo della prima categoria di relazioni si possono identificarne le seguenti facenti capo ai porti mediterranei:

Relazione MED -Nord Europa/UK

Tra i porti del West Med, su un totale di circa 90 collegamenti annui nel 2001, il ruolo principale è svolto dai porti italiani di Genova, La Spezia, Livorno e soprattutto da Napoli (circa 10 servizi) e Salerno (circa 12 servizi). Ad eccezione del porto di Salerno la maggior parte del numero di collegamenti avviene via transhipment.

Tra i porti dell'East Med, su un totale di circa 150 collegamenti annui nel 2001, i principali porti sono quelli del Pireo (circa 20 collegamenti) e di Izmir (circa 17), con prevalenza di servizi di transhipment, seguiti da quelli di Istanbul e Limassol con circa 14 collegamenti, e di Ashdod (11).

Tra i porti del Nord Africa, con un numero di circa 49 collegamenti, la quota nettamente maggiore di collegamenti è prodotta dal porto di Alexandria (16 collegamenti), con un buon equilibrio tra servizi diretti e di transhipment.

Relazione MED – Nord Europa/Benelux

I porti del West Med evidenziano su tale relazione circa un centinaio di collegamenti annui (2001), dei quali il maggior numero è prodotto dai porti italiani di Genova, Livorno e soprattutto Napoli e Salerno (entrambi con circa 12 servizi). Si evidenzia una netta prevalenza di servizi di transhipment.

I porti del East Med, su un totale di circa 170 collegamenti annui, vedono protagonisti i porti del Pireo (più di 20 collegamenti), di Izmir ed Istanbul, seguiti da quelli di Salonicco, Limassol e Ashdod (tutti con circa una decina di collegamenti). Anche qui si nota una netta prevalenza di servizi di transhipment.

Infine i porti del Nord Africa, su un totale di 57 collegamenti/anno, vedono protagonista il porto di Alexandria con circa 17 collegamenti e con un certo equilibrio tra servizi diretti e di transhipment.

¹² *Il ruolo dei trasporti marittimi per lo sviluppo dell'area mediterranea*, Dossier di ricerca, 2002.

Relazione MED – Sud Est Asiatico

Su un totale di 114 collegamenti/anno nel 2001, i porti del West Med vedono protagonisti i porti di Napoli e di Genova (14 coll./anno), seguiti a breve distanza da quelli di Barcellona, Marsiglia e Valencia. In generale sussiste un equilibrio tra servizi diretti e di transhipment, ad eccezione del porto di Napoli in cui prevale la seconda categoria di collegamenti.

L'East Med, con un totale di circa 160 collegamenti/anno, serve la relazione soprattutto con i porti del Pireo e di Izmir (16-18 coll/anno), ed inoltre con quelli di Istanbul e Salonico. In generale, si nota una nettissima maggioranza di servizi di transhipment.

Infine, i porti del Nord Africa, su un totale di circa una cinquantina di collegamenti, servono la relazione prevalentemente tramite Port Said e Alexandria, entrambi con circa 13 coll/anno.

Relazione MED – USA East Coast

Nel West Med la relazione è servita, su un totale di 95 coll/anno (2001), dai porti di Napoli e Genova (con 13 collegamenti ciascuno, per i quali, tuttavia, si nota una netta prevalenza del transhipment nel caso di Napoli e di servizi diretti nel caso genovese) seguiti dai porti di Salerno, Livorno e Barcellona, tutti con una decina di collegamenti.

L'East Med, che offre circa 103 coll/anno, serve la relazione per lo più con i porti di Pireo e Izmir e per lo più in regime di transhipment. Infine, i porti del Nord Africa vedono la rilevanza del porto di Alexandria, con circa 8 collegamenti effettuati per lo più in regime di transhipment.

Relazione MED – Cina

La relazione è servita dai porti del West Med con un totale di circa un centinaio di collegamenti/anno (2001), di cui la maggior parte fa capo ai porti di Napoli (in cui prevale il transhipment), Genova e Barcellona (in cui vi è un equilibrio tra transhipment e servizi diretti), complessivamente con 12-14 collegamenti, seguiti da quelli di Marsiglia e Salerno. I porti del East Med – su un totale di 166 coll/anno – vedono il predominio dei porti del Pireo, di Izmir e Istanbul (14-17 collegamenti), in cui prevale nettamente il transhipment. Infine, i porti del Nord Africa servono la relazione con un totale di 50 collegamenti e vedono la prevalenza di Port Said e Alexandria (circa 13 coll/anno).

Relazione MED – Caraibi

La relazione è servita dai porti del West Med da circa 50 coll/anno (nel 2001), in cui prevalgono i porti di Barcellona, Genova e Livorno, tutti con circa 6 collegamenti e in cui netta è la dominanza dei servizi diretti sul transhipment. L'East Med vede un'offerta di poco meno di una trentina di collegamenti, in cui il Pireo ed Izmir risultano i protagonisti, con una certa prevalenza del transhipment. Infine, i porti del Nord Africa producono una quota non rilevante di meno di dieci collegamenti, offerti per lo più dal porto di Alexandria via transhipment.

Volendo riassumere il quadro complessivo, sembra di poter individuare, in riferimento alle principali relazioni a lungo raggio di interesse per lo studio, le seguenti aree portuali forti in termini di offerta di collegamenti (servizi diretti + servizi di transhipment):

- nel Mediterraneo Occidentale: quella ligure, in particolare il porto di Genova, forte soprattutto per le destinazioni Sud Est Asiatico, USA East Coast e Cina, e quella campana, in particolare il porto di Napoli;
- nel Mediterraneo Orientale e Nord Africa: i porti di Pireo, Izmir e Alexandria.

In riferimento a queste aree portuali forti (e sempre per le stesse direttrici) notiamo come il transhipment tenda a prevalere sulle seguenti relazioni:

- tra i porti liguri ed il Nord Europa;
- tra i porti campani ed il Nord Europa;
- tra i porti campani e gli USA East Coast;
- tra i porti campani e le direttrici estremo-orientali;
- tra i porti del Pireo e di Izmir per le relazioni con l’Asia, gli USA ed il Nord Europa.

In definitiva vi è complessivamente una prevalenza del transhipment sui servizi diretti con riguardo alle direttrici di nostro interesse e per le aree portuali “forti” individuate. I servizi diretti prevalgono invece in riferimento all’area portuale ligure per le direttrici atlantiche, mentre permane un equilibrio tra servizi diretti e di transhipment per l’area ligure sulle direttrici estremo-orientali.

Ricordiamo che nel Mediterraneo i principali porti di transhipment ed i relativi flussi risultano, nel 2001, i seguenti (**tab.2.5**):

Tab. 2.5: Principali porti di transhipment nel Mediterraneo

Porti di transhipment	TEU *1000
Algeciras	2.151
Marsaxlokk	1.165
Gioia Tauro	2.448
Taranto	186
Port Said	544
Damietta	696
Totale	7.190

Essendo questa la situazione appare evidente come un approfondimento dei flussi (relativi alla domanda soddisfatta) afferenti al porto di Gioia Tauro per la filiera specifica del mobile acquisti significato. Dal data base del porto di Gioia Tauro riferito ai dati della filiera del mobile per gli anni 2000-2001 possono essere selezionate le direttrici più significative (n. container maggiore di 50 nel biennio). Emerge che i principali porti che si servono di Gioia Tauro come porto di transhipment e le rispettive relazioni sono le seguenti:

- il porto di Ancona, sulla direttrice con le Americhe (USA e Canada) e con l’Asia ed il Medio Oriente;
- il porto di Constanta, sulla direttrice con gli USA/Canada;
- il porto di Koper, sulla direttrice con gli USA/Canada;
- il porto di Livorno, sulla direttrice con gli USA ed il Medio Oriente/Giappone;
- il porto di Salerno, sulla direttrice con l’UE ed il Medio Oriente/Giappone.

Emerge quindi un panorama che presenta, per le direttrici più significative della filiera del mobile:

- un numero limitato di poli di distribuzione del continente europeo, specificamente in Adriatico (Ancona e Koper) e nel Tirreno (Livorno e Salerno) i quali
- afferiscono ai principali mercati via mare costituiti dalle Americhe (USA e Canada soprattutto), dai paesi asiatici e dal Medio Oriente

A questo quadro si aggiunge la rilevanza del porto di Constanta verso le Americhe e del porto di Salerno verso l’UE.

Per quanto concerne invece le relazioni di corto raggio infra-mediterranee (secondo gruppo) riportiamo l'importanza (in peso ed in valore) di alcune tra queste, in particolare quelle sussistenti tra, da un lato, l'Italia, e, dall'altro, Spagna e Francia (tab.2.6):

Tab. 2.6 Esportazioni via mare dell'Italia: alcune direttrici nel Mediterraneo

Paese di destinazione	1998		2004	
	Tonn.	\$ (*1000)	Tonn.	\$ (*1000)
Francia	13.591.722	33.466.828	20.552.694	47.700.736
Spagna	6.238.846	14.717.078	10.629.637	22.532.312
Mediterraneo	39.639.339	72781138	57.090.039	105.332.507

Fonte: elaborazione da CNEL (2002) su dati DRI-Standard&Poor

La situazione dell'offerta di servizi marittimi, in termini di collegamenti settimanali, può essere riassunta nella seguente tabella (tab.2.7):

Tab. 2.7 Collegamenti marittimi infra-mediterranei (container) (partenze/settimana)

destinazione	Francia		Italia					Spagna				
	Marsiglia	Genova	La Spezia	Livorno	Napoli	Salerno	Palermo	Algeciras	Alicante	Valencia	Barcellona	
Valencia	9,7	3,7	1	1	2,83	0,78						
Barcellona	9,78	6,78	2	2	3,13	1,78	1					
Marsiglia		6,48	1,7	1	1	1		2	1	3	3	
Genova	3									1	3	
La Spezia											1	
Livorno	1										1	
Napoli	1										1	
Gioia Tauro										0,47	0,47	

Fonte: elaborazione da CNEL (2002) Il ruolo dei trasporti marittimi per lo sviluppo dell'area mediterranea

Per tali relazioni, dunque, sembra di poter concludere che:

- le relazioni più forti sono quelle franco-spagnole che interessano i porti di Marsiglia, da una parte, e Barcellona e Valencia, dall'altra;
- seguono le relazioni italo-spagnole, incentrate su Genova e Barcellona, e italo-francesi, sulla rotta Genova-Marsiglia;
- un discreto potenziale sussiste anche per le relazioni incentrate sul porto di Napoli verso la Spagna (Valencia e Barcellona).

Complessivamente va dunque rilevata una significativa competitività della portualità italiana nell'ambito dei flussi mediterranei di container sia per le relazioni a lungo raggio (area ligure con prevalenza di servizi diretti e area campana con prevalenza di servizi di transhipment) che per le relazioni a corto raggio (area ligure).

2.6 Scenari futuri per il quadro internazionale dei flussi nei settori del cartario, del legno e del mobile

Anche a livello di massimi analisti i mercati mondiali della carta e del legname e del mobile sono considerati mercati su cui è difficile fare delle previsioni. Pur tuttavia, in base alla lettura delle previsioni dei maggiori consulenti, si possono formulare alcune previsioni di massima osservando la situazione dal punto di vista dell'Europa, che rimane il fulcro di interesse per le attività marittime che interessano il Mediterraneo.

Il settore della carta

In generale, il mercato del settore cartario sembra destinato ad essere interessato da tassi di sviluppo importanti nel prossimo decennio. Questo, nonostante i mezzi di trasmissione immateriale dei dati stiano ampliando il proprio ruolo.

La maggior parte degli analisti ritiene che, in generale, il supporto cartaceo (in particolare nel settore della pubblicistica di consumo) tenderà ad operare in complementarità con i supporti informatici.

Non mancano, tuttavia, previsioni nel senso opposto, che però sono minoritarie. E' interessante che uno studio di scenario, curato da un importante produttore scandinavo, abbia rilevato, nei grandi consulenti di settore, quattro visioni analitiche differenti in merito allo sviluppo della domanda di carta da giornale in Europa¹³. Per il periodo che va dal 2000 al 2010 si passa da proiezioni di crescita del 29%, ad altre due visioni che propendono, rispettivamente, per crescite del 7% e del 2% fino ad una proiezione di riduzione del 9%. La maggioranza tende, comunque, ad essere ottimista, anche per il settore della carta da stampa e grafica.

Inoltre, non va dimenticato il settore delle carte ad uso domestico ("tissue"), che rappresenta un segmento a forte crescita (4% all'anno) e che in molte aree del Mondo, compresi alcuni Paesi Europei, è ben lontano dall'aver raggiunto i livelli di consumo pro capite tipici di un mercato leader come quello nord-americano. Se dunque, per la carta da giornale e, meno, per quella per usi grafici, una minoranza di analisti esprime qualche circoscritto dubbio sulla possibilità che i trend di crescita siano simili a quelli degli ultimi anni, verso il consumo di carta domestica vi è una fiducia più convergente. E' questo, come si vedrà, uno dei motivi che stanno spingendo in modo importante l'internazionalizzazione del capitale nell'area del Lucchese, specializzata nella produzione di "tissue").

Un altro dato di proiezione riferito al settore cartario è di ordine geografico. Secondo quanto presentato nella **fig.2.25** che riporta una proiezione utilizzata dal leader mondiale nel mercato nel settore della carta da giornale, si osserva come sia l'Area asiatica a presentarsi come l'area di gran lunga più dinamica nelle importazioni. A notevole distanza l'America latina. Per ciò che riguarda l'export la crescita dell'Europa occidentale dovrebbe essere una crescita modesta, migliore, comunque, di quella dell'area americana.

Infatti, il mercato asiatico, sarà sempre meno raggiungibile dalle esportazioni europee in quanto: a) la tendenza alla razionalizzazione dei processi fa sì che vi sia una forte tendenza a produrre il più vicino possibile rispetto al mercato finale; b) le regioni in sviluppo stanno investendo in tecnologia avanzata per la produzione di carta da stampa di qualità, che non necessiterà di essere importata dal mercato americano o europeo; b) le tecnologie del riciclo permettono a queste aree di elevare l'autosufficienza produttiva, anche se più lontane dalle aree di approvvigionamento di materie prime (paste di legno, ecc.).

Piuttosto, si aprono, per l'Europa cartaria, alcune possibilità di esportazione verso aree già sviluppate (Nord-America) che si trovano a produrre in impianti ad alto costo. Si tratta di quote di mercato importanti ma sicuramente incapaci di cambiare l'ordine di grandezza al flusso in esportazione dall'Europa.

Per quel che concerne, poi, il mercato affacciato sul Mediterraneo, le aree di destinazione della carta (Mediterraneo Orientale, Africa Settentrionale, Medio Oriente, ecc.) sono aree nelle quali si sta verificando un certo sviluppo socio-economico e che vedono crescere di anno in anno la domanda di carta. Tuttavia, va considerato che si tratta di mercati comunque a crescita debole se confrontati con quelli dell'Asia Pacifica e che vi sono molti concorrenti, in Europa, per il rifornimento di questi Paesi che, fra l'altro, non sono ancora orientati a utilizzare produzioni di maggior qualità e che, quindi, trovano spesso conveniente rifornirsi di prodotti a basso costo (Russia o Paesi scandinavi).

Il mercato del cartario è comunque un mercato in cui, per il prossimo decennio, ci si possono attendere crescite sull'ordine di quelle attuali sia per quel che concerne le importazioni via mare di materia prima e ancor di più per le esportazioni via mare di prodotto finito.

Dal punto di vista delle importazioni di materie prime per la produzione (paste di legno), l'Europa sarà interessata da tassi di crescita correlati alla dinamica interna, verosimilmente interessante ma certamente non "esplosiva".

¹³ Isacson C.I., "Newsprint demand will keep rising – and so will ocean transport need", IFPTA Journal, Vol 17, n° 4, October 2000, p.17.

Per l'Italia tutto questo significa potere almeno mantenere, ma probabilmente anche migliorare, l'interessante trend "espansivo" che si è verificato nel corso dell'ultimo decennio e che si avrà modo di osservare con maggior dettaglio nel cap.2

Il settore del legno

Come già anticipato nei precedenti paragrafi, per il settore del legno, il futuro dei flussi di interesse diretto nell'area mediterranea è probabilmente meno interessante e ricco rispetto a quello riferito al settore del cartario.

Comunque, vi è incertezza e anche gli operatori non si sentono di fare previsioni di lungo periodo, in particolare per quello che riguarda i flussi marittimi. Sembra più opportuno delineare le principali tendenze qualitative.

Le grandi partite, anche in questo caso, si giocano nell'area asiatica e solo per alcune categorie di prodotti (latifoglie temperate) l'Europa sembra poter giocare un ruolo rilevante su questi mercati. Vi potrebbero essere traffici di interesse per il sistema portuale della costa settentrionale del Mediterraneo e in alcuni porti vicini alle principali aree di produzione (Europa Centrale e Orientale) si potrebbero ulteriormente sviluppare i centri di logistica portuale che già operano a sostegno delle esportazioni verso l'Asia di semilavorati.

Per quanto riguarda i prodotti semifiniti, le esportazioni del sistema europeo saliranno con tassi paragonabili a quelli attuali, e le aree baltico scandinave avranno un ruolo importante. Anche l'Italia giocherà un ruolo di un certo livello per le esportazioni verso l'area del Mediterraneo nel settore dei semifiniti che, tuttavia, seguiranno prevalentemente la strada del trasporto containerizzato door-to-door.

In Europa, si dovrebbe assistere ad un aumento del consumo di legname di importazione marittima a tassi correlati allo sviluppo di un mercato ormai maturo, sebbene per alcuni settori (segati tropicali africani) le tendenze potrebbero essere particolarmente interessanti per Paesi come l'Italia che possono approfittare di un'industria mobiliara particolarmente attiva e orientata alle latifoglie.

La crescita più marcata nel settore dei prodotti semifiniti, che seguono prevalentemente le rotte del container, anche dal lato delle importazioni, comporterà tuttavia in futuro un indebolimento del ruolo delle specializzazioni portuali, sebbene, ancora per alcuni anni e per certi mercati (il semilavorato segato, i mercati africani e russo) i centri specializzati nella logistica distributiva del legname semilavorato faranno ancora abbondante premio.

Nei prossimi anni è da aspettarsi, infine, l'ulteriore riduzione del trasporto del tronco grezzo, che porrà fuori mercato centri di logistica portuale che hanno sviluppato questa specializzazione.

Il settore del mobile

Volendo individuare alcune tendenze future del fenomeno portuale-marittimo Mediterraneo in relazione alla filiera del mobile-arredo appare chiaro come tali tendenze si inseriscano nel più generale fenomeno dello sviluppo della containerizzazione.

Nel bacino Mediterraneo l'Italia detiene una posizione di leadership a livello mondiale nel settore mobile-arredo e vi è la tendenza – come si dirà più avanti – da parte delle imprese italiane ad utilizzare per una quota elevatissima dei loro flussi commerciali i porti italiani. Ragion per cui le tendenze macro del settore marittimo-portuale nel Mediterraneo si riflettono quasi esclusivamente sul caso Italia. Per questo motivo si rinvia al capitolo 3 alcune considerazioni specifiche sul caso italiano condotte con un certo livello di dettaglio per quanto riguarda il fenomeno di trend più significativi (analisi aggregata ed analisi disaggregata per paesi di sbocco e per macro-aree italiane).

Qui merita mettere in evidenza come – in termini generali – il ruolo della portualità mediterranea nel settore container si sia rafforzato significativamente a partire dagli anni '90, a seguito del forte recupero di efficienza e di produttività, nonché al processo di liberalizzazione e di privatizzazione. Nel 1990 i porti mediterranei controllavano appena il 22% dei flussi totali da e per i porti europei. Nel 1996 tale percentuale

era salita al 30,4% per arrivare, nel 2000, al 35,4% con un ruolo sempre più forte della portualità italiana. Attualmente si sono di fatto già raggiunte quelle cifre (40% gestito dalla portualità mediterranea, 60% gestito dalla portualità del northern range) che venivano non di più di qualche anno fa indicate – in prospettiva – come le quote “fisiologiche” di *market-share* delle due portualità da parte di rinomati organismi internazionali di consulenza (es. Ocean Shipping Consultant). In uno scenario internazionale che vede una tendenza a dar luogo a forti concentrazioni dell’offerta sia sul versante dei vettori marittimi sia su quello portuale, con sempre maggiore frequenza i grossi gruppi internazionali tendono a scegliere il Mediterraneo come l’area geografica preferita per le loro attività.

Per ciò che si può dire in riferimento specifico alla filiera del mobile arredo in questo scenario di riequilibrio dei flussi portuali, sembra di poter affermare che, essendo le direttrici principali relative alla portualità europea quelle indicate in precedenza (Nord America, America Latina, Asia), l’unico mercato coinvolto sembra essere – parzialmente – quello della Germania. Infatti, la Germania risulta – dopo l’Italia – l’unico paese europeo esportatore di una certa rilevanza i cui flussi potrebbero “fisiologicamente” interessare la portualità mediterranea. Per gli altri paesi europei interessati alla filiera in esame non sembra possano sussistere le condizioni per un riequilibrio dei flussi marittimo-portuali in senso nord-sud.

Cap 3

IL QUADRO ITALIANO DEL TRASPORTO MARITTIMO PER I SETTORI DELLA CARTA, DEL LEGNAME E DEL MOBILE ARREDO

3.1 L'andamento dei flussi nel quadro nazionale: una visione sinottica

La serie di grafici compresa dal **graf.3.A** al **graf.3.P** rappresenta la panoramica generale dei flussi di importazione ed esportazioni italiane nel settore della carta, del legname e, in parte, del mobile: sia di quelle complessive, relative a tutti i modi di trasporti - per i dati sul mobile si vedano i grafici 3.33, 3.34, 3.45, 3.46 - sia di quelle marittime, espresse sia in valore che in peso. Per le voci del trasporto marittimo sono state inserite, nei grafici, solamente quelle rilevanti.

I dati riportati nei grafici sono integrati e commentati ampiamente all'interno del cap.3. Sono però necessarie alcune notazioni generali di ordine metodologico a commento dei grafici.

- a) A causa della indisponibilità di dati statistici riferiti all'intero universo del trasporto marittimo¹⁴ (vedi nota) si è preferito presentare i dati relativi al trasporto via mare come "andamento" (stimato), utilizzando alcune funzioni di interpolazione polinomiale che mettono in luce la tendenza generale piuttosto che i singoli valori annuali¹⁵. Questi ultimi avrebbero rappresentato comunque valori di stima e dunque è stato deciso di non proporli come dati puntuali.
- b) La selezione delle filiere principali in diversi sotto-segmenti si è resa necessaria per il fatto che le filiere, ed in particolare quella del legno, sono ricche di componenti merceologiche alquanto differenziate fra loro; motivo dal quale conseguono forti differenziazioni anche dal lato dei valori in gioco, dei volumi, e, soprattutto, dal lato delle caratteristiche tecnico-economiche dei sistemi di trasporto. Omogeneizzare il comparto in poche voci, avrebbe determinato l'illeggibilità di fenomeni molto importanti che sono comprensibili esclusivamente nell'ottica di uno specifico segmento.
- c) La scelta della scala di rappresentazione grafica, mantenuta ove possibile costante (nonostante questo possa fare perdere alcuni dettagli dei dati) è stata compiuta per far percepire visivamente le dimensioni relative dei diversi comparti. In tal modo si evidenzia con maggior forza l'importanza economica e quantitativa che spetta effettivamente ad ogni flusso nell'ambito del panorama generale. Come si vedrà, infatti, vi sono alcuni segmenti in cui i valori in gioco non sono elevati - sia in senso assoluto sia se paragonati ad altre voci in gioco - né dal punto di vista delle quantità né da quello dei valori. Dal momento che il presente studio dovrebbe anche individuare delle priorità, tale scelta di rappresentazione è armonica con questo obiettivo. Anche l'aggregazione in un unico grafico di più voci e il mancato

¹⁴ Per i singoli settori del legname e della carta, a differenza del mobile, i dati statistici disponibili, di fonte ISTAT, non permettono di conoscere compiutamente i quantitativi totali trasportati da ciascun modo di trasporto. Questo, perché una certa parte dell'universo statistico riferito all'analisi della ripartizione modale è stata oscurata dal fornitore di per adempiere alle normative sulla riservatezza dei dati relativi alle persone fisiche e giuridiche. Infatti, nei casi in cui il numero di imprese che operano transazioni internazionali nell'area territoriale soggetta all'analisi statistica sia molto basso e quindi vi sia il rischio potenziale che l'utilizzatore dei dati possa riconoscere i soggetti industriali o commerciali interessati dalle transazioni, l'ISTAT oscura questa parte di informazione. Per la stima delle quote modali si, in presenza di tali oscuramenti (che oscillano fra il 10 e il 20% dell'universo a seconda dei casi), si è operato nel seguente modo. Si sono applicati ai dati nazionali dell'universo delle importazioni e delle esportazioni (tutti i modi), che sono dati completi, i coefficienti di ripartizione modale estratti dagli universi "decurtati" (campioni), ipotizzando che le proprietà di questi ultimi si possano trasferire anche al complesso dei dati. Si tratta, naturalmente, di un'approssimazione che conduce ad un dato stimato, che è però risultata l'unica via possibilità di fronte ad un problema altrimenti insolubile. Nel settore del mobile, caratterizzato da una struttura produttiva molto più polverizzata rispetto a quella del settore cartario e del trading internazionale del legname, l'oscuramento dei dati è stato praticamente trascurabile.

¹⁵ E' questo il motivo per cui nella legenda di alcuni grafici la dicitura "poli", abbreviazione del termine "polinomiale".

inserimento di voci non rilevanti nelle rappresentazioni relative ai flussi marittimi è coerente a questo tipo di scelta.

- d) Purtroppo, poiché la disponibilità di dati riferiti al marittimo è esclusivamente di fonte ISTAT, non è stato possibile lavorare, per le statistiche del legname, con le grandezze fisiche espresse in metri cubi. Le grandezze in volume appaiono molto più adatte per considerazioni sui trasporti, soprattutto in un settore come quello dei prodotti forestali. I dati di fonte Federlegno-Arredo sono tecnicamente molto più raffinati di quelli dell'ISTAT, riportando anche la cubatura, ma purtroppo non considerano la ripartizione dei dati via mare. Questo ne ha impedito l'uso esclusivo ai fini del presente lavoro. Conversioni da peso a volume si sarebbero potute ottenere attraverso dei coefficienti per i diversi tipi di materiali. Non si è voluto applicare la conversione per non importare nei dati ulteriori fattori aleatori, anche perché non sempre le categorie ISTAT erano sufficientemente omogenee allo scopo.
- e) All'inizio di ogni paragrafo dedicato alle merceologie è presentata una tabella che contiene alcuni dati riassuntivi dei flussi. Sono presentate le grandezze medie, in Euro e in tonnellate, dei flussi di importazione (o di esportazione) italiani calcolate sia per il periodo 1991-2001 sia per il biennio 2000-2001. I dati sono riferiti a tutti i modi di trasporto e, quindi, alla sola modalità marittima (stima). E'anche riportata l'incidenza del trasporto marittimo sul flusso totale, sia come media su tutto il periodo 1991-2001, sia sul biennio 2000-2001.

I grafici 3.Q, 3R, 3 S, inquadrano la dimensione complessiva dei fenomeni legati alla filiera carta-legno (mobile) per il periodo più recente (media degli anni 2000 e 2001).

Come si osserva dai dati della tab.3.1, il trasporto marittimo non è complessivamente maggioritario nel servire i traffici della filiera, né in importazione né in esportazione.

L'incidenza "strutturale" si aggira intorno al 28% e solo nelle importazioni in peso il settore marittimo è meno incisivo. Questo significa che, tendenzialmente, nell'ambito delle importazioni, gli approvvigionamenti effettuati tramite il settore marittimo trasportano merci di maggior valore rispetto a quelli effettuati con trasporti terrestri.

Tab. 3.1 Filiera carta-legno (compreso mobile): flussi marittimi di importazione e esportazione (media 2000-2001)

<i>Flusso</i>	<i>Ordine di grandezza dei flussi marittimi</i>	<i>% del marittimo sul totale dei flussi</i>
Importazioni in peso	4,6 milioni di tonnellate	20%
Importazioni in valore	3,0 miliardi di Euro	28%
Esportazioni in peso	2,0 milioni di tonnellate	28%
Esportazioni in valore	4,3 miliardi di Euro	29%

Fonte: Stima ISTIEE da dati ISTAT

L'importanza relativa delle varie categorie in cui sono stati divisi i sotto-ambiti di filiera è osservabile sia dagli istogrammi del graf. 3Q, sia dalle ripartizioni del graf. 3R relativo alle importazioni e del graf. 3S relativo alle esportazioni.

Si passa ora a presentare nel dettaglio il panorama dei flussi di import-export per le diverse categorie.

E' quasi superfluo ricordare che i flussi di import-export rappresentano la quasi totalità dei traffici marittimi dei prodotti della filiera carta/legno/mobile nei porti italiani. I flussi nazionali, infatti, sono modestissimi (limitati, sostanzialmente, al trasporto verso le isole), mentre quelli di transito internazionale (estero per estero) sono concentrati in pochissimi porti (Trieste e Monfalcone). Di ambedue le categorie di traffico si avrà modo di discutere nella sezione dedicata ai porti.

3.2 I flussi marittimi del settore cartario a livello nazionale

I flussi e i paesi per le paste di legno

I flussi e i valori per tutti i modi

Il fatto che si inizi l'analisi con la presentazione dei riferiti alle paste di legno in importazione (si tratta delle "cellulose") si spiega con il fatto che il trasporto marittimo di paste di legno rappresenta, nel contesto italiano, il segmento più interessante in termini di rapporto fra la dimensione (quantitativa ed economica) della merce trattata e il livello di specializzazione delle infrastrutture portuali e degli operatori che ne curano, sul territorio nazionale, la logistica distributiva.

Nella Tab. 3.2 sono riportati i dati di sintesi relativi al periodo 1991-2001 e al biennio più recente.

Tab: 3.2 Le importazioni italiane di paste di legno

<i>Paste di legno per carta - importazioni</i>							
PESO (Milioni di ton)				VALORE (Milioni di Euro)			
MEDIE ANNUE DECENNIO 1991-2001	MEDIE ANNUE BIENNIO 2000-2001	MEDIA ANNUE DECENNIO 1991-2001	MEDIA ANNUE BIENNIO 2000-2001	MEDIA ANNUE DECENNIO 1991-2001	MEDIA ANNUE BIENNIO 2000-2001	MEDIA ANNUE DECENNIO 1991-2001	MEDIA ANNUE BIENNIO 2000-2001
Tutti i modi 2.900.000 ton	Tutti i modi 3.200.000 ton	Tutti i modi 1.300 milioni Euro	Tutti i modi 1.900 milioni Euro	Tutti i modi 1.300 milioni Euro	Tutti i modi 1.900 milioni Euro	Tutti i modi 1.300 milioni Euro	Tutti i modi 1.900 milioni Euro
% 67% <i>marittimo (stima)</i>	% 67% <i>marittimo (stima)</i>	% <i>marittimo (stima)</i> 68%	% <i>marittimo (stima)</i> 69%	% <i>marittimo (stima)</i> 68%	% <i>marittimo (stima)</i> 69%	% <i>marittimo (stima)</i> 68%	% <i>marittimo (stima)</i> 69%
<i>traffico marittimo (stima)</i> 1.900.000 ton	<i>traffico marittimo (stima)</i> 2.100.000 ton	<i>traffico marittimo (stima)</i> 900 milioni di Euro	<i>traffico marittimo (stima)</i> 1.300 milioni di Euro	<i>traffico marittimo (stima)</i> 900 milioni di Euro	<i>traffico marittimo (stima)</i> 1.300 milioni di Euro	<i>traffico marittimo (stima)</i> 900 milioni di Euro	<i>traffico marittimo (stima)</i> 1.300 milioni di Euro

Fonte: Elaborazione ISTIEE da dati ISTAT

L'Italia, come si vede anche dai grafici introduttivi riferiti a tutti i modi di trasporto, è un forte importatore di paste di legno per carta, mentre è pressoché nulla l'attività di esportazione.

Nell'ambito della tripartizione adottata per l'analisi dei prodotti legati alla filiera dell'industria cartaria (carte e cartoni, paste di legno per carta, carta da macero), le importazioni di paste di legno rappresentano, in assoluto, dopo la carta, la seconda voce, per quantità e valori. Questo, per tutti i modi di trasporto.

In termini di peso (ton), lungo il decennio 1991-2001, le paste di legno hanno rappresentato in media il 38% delle importazioni relative al settore cartario. Nel biennio 2000-2001, tale quota si è ridotta di circa un punto percentuale.

Inferiore è l'incidenza in valore, collocata stabilmente intorno al 30% del valore complessivo delle importazioni del cartario.

Nel periodo 1991-2001, l'andamento tendenziale delle importazioni, considerati tutti i modi di trasporto, è stato nel segno della crescita, come ravvisabile nei grafici. Secondo le misure in peso - più consone come indicatori dell'andamento complessivo in quanto neutrali rispetto alle forti oscillazioni dei prezzi di mercato - il 1991 rappresenta l'anno di minimo (2,3 milioni di ton.). Il picco massimo si raggiunge nel 1999 (3,3 milioni di ton), che, in ogni caso, si mantiene non troppo lontano dai valori degli anni successivi, un po' più bassi a causa del ciclo economico recessivo. La media del decennio si colloca intorno ai 2,9 milioni di ton annue; quella del biennio 2000-2001 intorno ai 3,2 milioni di ton.

L'andamento in valore è anch'esso tendenzialmente in crescita, indipendentemente dai notevoli picchi del 1995 e del 2000. La forma del grafico legittima la scelta di prendere come riferimento della crescita tendenziale i dati estremi: nel 1991 il valore delle di paste di legno importate era di circa 800 milioni di Euro; nel 2001 assommava a circa 1,6 miliardi di Euro. Il valore medio delle importazioni nel decennio si è aggirato intorno a 1,3 miliardi Euro (1,9 miliardi nel biennio 2000-2001).

Le importazioni via mare di paste di legno

L'importazione di paste di legno per carta, fra tutte le categorie interne alle filiere del legno carta, è di gran lunga quella che, strutturalmente, dipende in maggior misura dal trasporto marittimo.

Le stime indicano sull'arco temporale 1991-2001 una dipendenza dal marittimo pari al 67%, sia in termini di peso che di valore. Riferendosi al solo biennio 2000-2001, la quota è stata del 68% per il peso e del 69% per il valore.

Sempre per il biennio 2000-2001, le stime permettono di identificare i seguenti ordini di grandezza del traffico marittimo annuo italiano per le cellulose in importazione: 2,1 milioni di ton per il valore di 1,3 miliardi di Euro.

Pertanto, come si può evincere anche da un confronto fra i grafici riferiti agli altri settori che verranno analizzati nel seguito, le paste di legno si classificano in assoluto come la seconda componente marittima per importanza, sia in valore che in peso, all'interno di tutte le categorie dei comparti legname/carta che transitano nei porti italiani.

In termini di crescita assoluta, si è trattato di una dinamica alquanto interessante. In tonnellate, si è passati da poco più di 1,5 milioni del 1991 ai già citati 2,1 milioni di ton. Si tratta di un incremento del 40% in undici anni.

Va detto, in ultimo, che le paste di legno non presentano, in valore, differenze molto rilevanti fra quelle trasportate via mare e quelle trasportate via terra, come invece accade per gruppi merceologici più variegati, come i legnami. La cellulosa è una materia prima non molto differenziabile (anche se ne esistono molte qualità diverse) e il cui mercato ha una dimensione tradizionalmente globale. Le forti oscillazioni di valore sono dovute, piuttosto, a fenomeni ciclici legati alle fasi della congiuntura mondiale.

Incidenza del trasporto marittimo della cellulosa nelle macro-regioni italiane

Come già sopra accennato, la percentuale marittima delle importazioni denota una sostanziale stabilità (vedi **graf. 3.1** riferito alle importazioni in peso; la ripartizione dei valori non se ne discosta sostanzialmente); si rileva, semmai, una tendenza lievemente incrementale.

Alcuni spunti interessanti emergono però da un'analisi territoriale a livello di macro-aree. Occorre segnalare, innanzitutto, che nelle importazioni di cellulosa, il peso relativo delle diverse macro-aree (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud/isole), considerando tutti i modi, si è profondamente modificato nel corso degli anni '90. Nel 1991 le imprese importatrici del Nord-Ovest dominavano le importazioni con il 39%, il Nord-Est importava il 21%, il Centro il 29% e il Sud/Isole l'11%. Nel 2001 il Nord-Ovest ha detenuto il 26%, il Nord-Est ben il 42%, il Centro il 31% e il Sud solo l'1%. Si tratta di un fenomeno strutturale del settore cartario che si avrà modo di approfondire.

Ma quello che più conta, dal lato della presente ricerca, è che la quota del marittimo ha avuto la crescita più forte proprio sui mercati del Nord-Est. Nel 1991, la quota marittima di questo mercato era appena del 49% mentre nel 2001 è stata di ben il 74%. Anche il Nord-Ovest è stato protagonista di una crescita ma di dimensione molto meno notevole, essendo passato dal 62% al 71%. Nella discussione che si farà più oltre in merito al porto di Monfalcone, si approfondirà nello specifico questo argomento.

I Paesi di provenienza marittima delle paste di legno: medie 1991-2001 e situazione recente

Per quanto riguarda i Paesi di provenienza delle cellulose via mare (quello che non arriva via mare arriva prevalentemente via terra prevalentemente dall'area scandinava) traspare, lungo l'arco temporale 1991-2001, la preminenza del mercato nord-americano. In termini di peso (ton), la ripartizione media del periodo 1991-2001 indica il Canada come primo esportatore verso l'Italia (33%) seguito a breve distanza dagli U.S.A. (30%). A notevole distanza, gli altri Paesi: prima quelli sud-americani (Cile, 6,9%; Brasile 5,7%), seguiti dalle regioni della Russia (4,9%), quindi, con quote tutte intorno al 3%, la Finlandia (3,7%), la Svezia (3,1%). Il primo Paese asiatico è l'Indonesia (2,8%).

Il **graf. 3.2**, a bande, illustra l'andamento temporale della ripartizione geografica delle importazioni di paste di legno via mare. Nonostante la struttura geografica delle importazioni possa giudicarsi, nel complesso, abbastanza stabile, traspaiono comunque alcuni fenomeni evolutivi a carattere strutturale. Si tratta: a) della riduzione molto visibile delle quote degli Stati Uniti sostituiti però da un altro mercato Nord-Americano (il Canada); b) della espansione improvvisa e della successiva riduzione delle quote Russe; c) dell'incremento rilevante dei Paesi Sud-americani ed asiatici.

Più dettagliatamente, nel biennio più recente (2000-2001) il mercato statunitense ha rappresentato il 26,6%, rimpiazzato, come detto, da quello canadese salito al 34,1%, che rafforza così il suo dominio. Va ricordato, a proposito, per misurare la dimensione del fenomeno, che negli anni 1991-1992 gli U.S.A erano di gran lunga i primi esportatori marittimi di cellulosa verso l'Italia, detenendo circa il 40% del mercato. Sempre confrontando il biennio 2000-2001 con i valori medi 1991-2001, fra i Paesi di seconda grandezza, si nota come il Cile conquistò più di 1,5 punti in percentuale, raggiungendo l'8,5% del mercato; il Brasile più di 2,5 punti (raggiunge l'8,2%). Nel periodo 1991-1992 il ruolo di Cile e il Brasile era pressoché nullo fra i Paesi esportatori.

Anche l'Indonesia, entrata nel mercato solo dopo il 1994, è passata al 4,5% del totale in peso, rimpiazzando, di fatto, le quote della Russia, che, nel via mare, ha perso più di 1,5 punti (3,2% nel biennio). La Russia ha chiuso, almeno per ora, un era in cui, in certi momenti di picco di domanda globale (1995) era giunta a detenere il 10% delle importazioni italiane via mare, anche se le prospettive per il futuro, per quanto incerte, rimangono potenzialmente forti. Il ruolo delle importazioni marittime tende infine a ridursi leggermente anche per la Finlandia, passata al 3,2%, e per la Svezia, attestata nel biennio 2000-2001 intorno al 2,9%.

Una fotografia riassuntiva della situazione riferita al biennio 2000-2001 è riportata nel **graf 3.3**.

Un approfondimento sui Paesi emergenti: Asia pacifica, Sud-America, Russia

Pur potendosi leggere, dietro al complesso dei dati appena illustrati, chiari tratti di "tendenza" strutturale, non va dimenticato che il mercato di approvvigionamento della cellulosa è comunque soggetto a una certa volubilità dipendente, in primo luogo, dai fenomeni di congiuntura internazionale e dalle connesse dinamiche dei prezzi. In qualche caso gli effetti sul sistema dei trasporti marittimi potrebbero essere notabili.

Gli operatori italiani si chiedono, ad esempio, se la disponibilità a prezzo conveniente di cellulose orientali (dall'Indonesia ma anche dalla Thailandia, quest'ultima con l'1,2% della quota importazioni italiane nel 2000-2001) sia destinato a durare nel lungo periodo oppure abbia rappresentato un fenomeno temporaneo. Il motivo della disponibilità sul mercato di cellulose orientali è che i produttori localizzati nel Paese asiatico, legati al capitale cinese ed entrati sul mercato verso la metà degli anni '90, si sono trovati costretti a mantenere elevati i flussi di ricavi, indipendentemente dai tassi di profitto di breve periodo, per poter fare fronte gli oneri finanziari connessi agli importanti investimenti effettuati. Questo ha indotto la necessità di esportare verso Paesi più lontani (Europa, in primo luogo), in un frangente storico in cui il mercato interno asiatico, scosso ancora dalle crisi finanziarie della fine degli anni '90 e più in generale dalla debole congiuntura mondiale, non è capace di assorbire convenientemente tutto il potenziale di prodotto previsto dagli investitori che avevano puntato sui tassi di sviluppo elevatissimi proprio del Sud-Est asiatico.

Le cellulose orientali arrivano in Europa preferibilmente in container e non - come si vedrà più oltre - su navi di tipo convenzionale come è il caso prevalente di quelle nord-americane e sud-americane. Il motivo è la grande disponibilità di stiva e di unità di carico sulle rotte di linea container Oriente-Occidente, nonché la elevata propensione/convenienza all'uso delle unità ISO nei porti orientali. Se alla lunga le cellulose orientali dovessero continuare ad affermarsi, i porti dotati di terminali container potrebbero essere avvantaggiati rispetto a quelli specializzati nello scarico delle navi convenzionali di cellulosa. Ma su questa prospettiva non vi è ancora un panorama sufficientemente chiaro.

La crescita del mercato sud-americano è, per certi versi, da ritenersi più stabile di quello dell'estremo oriente, trattandosi, in molti casi, di una vera e propria de-localizzazione di capitale statunitense in Paesi che offrono, per le condizioni climatiche favorevoli alle piantagioni, per il minor costo del lavoro e per la più ridotta aggressività dei movimenti ambientalisti, un contesto alla lunga più attrattivo per l'investimento nel settore dei prodotti forestali rispetto agli Stati Uniti.

L'andamento temporale delle importazioni dalla Russia è raffigurabile attraverso l'immagine di un fuso avente un estremo nel periodo 1991/92, l'ampiezza massima intorno al 1995, e l'altro estremo nel periodo 1997/98. Tale dinamica può essere spiegata con il più generale andamento dei rapporti commerciali fra Europa e Russia nel corso dell'ultimo decennio: ad un periodo di entusiasmo e di prezzi altamente concorrenziali, legati all'apertura al mercato delle imprese ex-sovietiche, ha fatto seguito un frangente piuttosto difficile, costellato da crisi finanziarie, da sofferti processi di ri-conversione, e, più in generale, da un clima di incertezza che, unitamente ad una scarsa affidabilità complessiva del sistema finanziario, ha impedito di garantire livelli accettabili di regolarità nelle forniture e nella qualità del prodotto. Per gli anni futuri, la Russia rappresenta, verosimilmente, un'area di notevole interesse per le paste di legno, nonostante le difficoltà di rapporto con questo mercato siano riconosciute da molti operatori del forestale (si veda, un fenomeno analogo, per ciò che riguarda il legname semilavorato), soprattutto per ciò che concerne l'aspetto della qualità, della regolarità e dell'affidabilità complessiva del sistema di offerta. E' abbastanza prevedibile che il trasporto si continui ad orientare prevalentemente, come in passato, sul marittimo convenzionale, anche se ci sono segnali – per quanto ancora deboli – di un crescente interesse verso i sistemi terrestri. Se nel periodo 1991-92 il 100% delle importazioni di cellulosa russa andava via mare, nel 2001 la ferrovia e la strada detenevano circa il 2,5% ciascuno.

I flussi e i paesi per la carta e i cartoni

Le importazioni di carte e cartoni

Nella tabella 3.3 sono presentati alcuni dati di riferimento generale

Sia per quanto concerne il peso che il valore, considerando tutti i modi di trasporto, le carte e i cartoni rappresentano la prima voce delle importazioni italiane fra i tre gruppi di prodotti considerati nell'analisi del settore cartario (carte e cartoni, paste di legno, carta da macero).

In peso, come si osserva dai grafici in apertura, dal 1991 al 2001 si è verificata una crescita tendenziale che ha visto i quantitativi passare dall'ordine di grandezza dei 3 milioni di tonnellate annue del 1991 a quello dei 5 milioni di tonnellate del periodo 2000-2001. Anche per i valori è riconoscibile una tendenziale crescita, al di là delle normali oscillazioni riferibili ai prezzi. Dall'ordine di grandezza dei 2 Miliardi di Euro dei primi anni '90, si è passati a quello dei 4 Miliardi di Euro.

Tab. 3.3 Le importazioni italiane di carta e cartoni

<i>Carte e cartoni - importazioni</i>							
PESO				VALORE			
MEDIE ANNUE DECENNIO 1991-2001	MEDIE ANNUE BIENNIO 2000-2001	MEDIA ANNUE DECENNIO 1991-2001	MEDIA ANNUE BIENNIO 2000-2001	MEDIA ANNUE DECENNIO 1991-2001	MEDIA ANNUE BIENNIO 2000-2001	MEDIA ANNUE DECENNIO 1991-2001	MEDIA ANNUE BIENNIO 2000-2001
Tutti i modi	3.900.000 ton	Tutti i modi	4.800.000 ton	Tutti i modi	2.900 milioni di Euro	Tutti i modi	4.100 milioni di Euro
% marittimo (stima)	15%	% marittimo (stima)	12%	% marittimo (stima)	11%	% marittimo (stima)	10%
traffico marittimo (stima)	585.000 ton	traffico marittimo (stima)	578.000 ton	traffico marittimo (stima)	314 milioni di Euro	traffico marittimo (stima)	404 milioni di Euro

Fonte: Elaborazione ISTIEE da dati ISTAT

Nonostante il ruolo delle importazioni di carte e cartoni sia in assoluto preminente nell'ambito del cartario qualora si considerino tutti i modi di trasporto, ciò non risulta più vero qualora si passi a considerare la componente marittima. In generale, le carte e i cartoni sono il gruppo di prodotti in importazione che, nell'ambito del cartario, utilizza il mare in modo strutturalmente meno intensivo.

La media del periodo 1991-2001 è attestata sul 15% di utilizzo del mare per quanto riguarda il peso, dimostrando, fra l'altro, una tendenziale riduzione (media dell'11% nel biennio 2000-2001). In valore, la quota marittima è ancora meno importante ed è peraltro decrescente: l'11% sull'arco 1991-2001, il 10% nel biennio 2000-2001.

L'andamento della ripartizione modale visualizzato nel **graf. 3.4**, riferita al peso, sintetizza sufficientemente bene quanto appena segnalato. Anche nell'importazione di carta e cartoni, si osserva, fra l'altro, il declinare del modo ferroviario.

Per comprendere il motivo del ridotto ruolo del mare basta ricordare che il grosso delle importazioni proviene attualmente dall'Europa (88%), area in cui l'industria cartaria è tradizionalmente forte. All'interno del contesto europeo, prendendo a riferimento dati "Assocarta" riferito al 2000, spiccano per il loro peso la Germania (circa il 20%) e la Francia (15%), seguiti dalla Svezia (12%) l'Austria (10%), e l'area dell'Europa Centrale e Orientale, esclusa la Russia, con l'8%.

In considerazione della scarsità assoluta dei volumi fisici trattati dal marittimo, è più interessante condurre l'analisi delle provenienze in base al valore. Si nota anche in questo caso la prevalenza delle importazioni dal Nord-America (U.S.A. e Canada). Il **graf.3.5** riporta l'andamento delle quote per Paese dal 1991 al 2001. Fra le dinamiche più rilevanti si notano: a) la riduzione, netta dopo il 1995, del Brasile che nel periodo precedente raggiungeva circa il 20% del mercato e che dopo tale data ha ceduto spazio al mercato nord-americano, riprendendo solo molto recentemente parte delle quote perse; b) l'entrata in scena, dal periodo 1997-98 dell'Indonesia, prima pressoché assente, che va a coprire alcune quote del mercato americano, in forte riduzione dopo il picco del 1997; c) il rinforzarsi, dopo il 1998, di alcuni altri Paesi "di diversificazione", Russia e Sud-Africa, quest'ultimo comunque tradizionale esportatore di carta verso l'Italia.

In sintesi: per il biennio 2000-2001, la parte che arriva via mare, circa il 12% del totale in valore, si è ripartita fra i paesi di provenienza secondo le quote del **graf. 3.6**. Si osserva, il ruolo tuttora prevalente sebbene in regressione degli U.S.A. e del Canada che hanno generato assieme circa il 55% delle importazioni italiane via mare in valore. Fra i Paesi extraeuropei risaltano Brasile, Indonesia (circa il 9% ciascuno) e il Sud Africa (6%). Meno importante il Giappone (3%). Russia e Svezia rappresentano di fatto gli unici Paesi europei che in qualità di esportatori di carte e cartoni hanno una certa rilevanza e che mostrano, al contempo, una certa propensione al marittimo, almeno per una certa quota del loro traffico di esportazione. La Russia copre, infatti, l'8%, seguita, sebbene a notevole distanza, dalla Svezia (2%).

Per quanto concerne il ruolo del trasporto marittimo nel traffico di carte e cartoni dalla Russia, esso è avvenuto sino ad anni recentissimi quasi esclusivamente via mare. Dal 1998 si è però iniziata ad osservare il rapido progresso dei modi terrestri, in particolare di quello stradale. Il trasporto terrestre, nel 2001, ha sostenuto un po' meno del 20% delle importazioni del segmento. A proposito della Russia si deve osservare che nella ripartizione in peso, non riportata in quanto sostanzialmente analoga a quella in valore, la Russia occupa un peso percentuale leggermente superiore (circa il 10%), in quanto esporta prodotti di valore relativamente basso.

Per la Svezia, l'evoluzione della ripartizione modale è diversa. A fronte del relativamente importante ruolo di esportatore coperto dal Paese scandinavo, la quota marittima è attestata, in percentuale, al livello di pochissimi punti, come osservabile dal **graf.3.7**, in cui si nota la crescente funzione svolta dalla strada. Anche per la carta e i cartoni, come per gli altri prodotti "pregiati" del settore forestale, le opportunità offerte da un trasporto via camion, rapido, logisticamente flessibile dalla Penisola Scandinava sono evidentemente premianti.

Le esportazioni di carte e cartoni

Nella tab.3.4 sono riportati alcuni dati di sintesi sulle esportazioni italiane di carta e cartoni

Tab. 3.4 Le esportazioni italiane di carta e cartoni

<i>Carte e cartoni - esportazioni</i>	
PESO	VALORE

MEDIE ANNUE DECENNIO 1991-2001		MEDIE ANNUE BIENNIO 2000-2001		MEDIE ANNUE DECENNIO 1991-2001		MEDIE ANNUE BIENNIO 2000-2001	
Tutti i modi	2.500.000 ton	Tutti i modi	3.300.000 ton	Tutti i modi	3.100 milioni di euro	Tutti i modi	4.300 milioni di Euro
% marittimo (stima)	18%	% marittimo (stima)	23%	% marittimo (stima)	18%	% marittimo (stima)	23%
traffico marittimo (stima)	510.000 ton	traffico marittimo (stima)	800.000 ton	traffico marittimo (stima)	610 milioni di euro	traffico marittimo (stima)	1.000 milioni di euro

Fonte: Elaborazione ISTIEE da dati ISTAT

Come quello delle importazioni, anche il ruolo economico delle esportazioni italiane di carte e cartoni è, in assoluto, di primaria importanza nell'ambito della filiera carta. Si tratta della prima voce in esportazione all'interno delle categorie analizzate negli ambiti merceologici legno/carta. Nell'ambito dei prodotti del comparto cartario in senso stretto, le carte e i cartoni rappresentano, di fatto, l'unica componente osservabile dell'export italiano. Le esportazioni di paste di legno e di carta da macero sono, infatti, pressoché insignificanti.

Le esportazioni totali italiane di carte e cartoni in peso (per tutti i modi di trasporti) sono passate, con andamento regolarmente crescente, dall'ordine di grandezza di 1,5 milioni di ton nel 1991 a quello di 3,2 milioni di ton nel 2001.

In valore la dinamica è stata proporzionalmente ancora più brillante. Dall'ordine di grandezza di 1,5 miliardi di Euro del 1991 si è giunti, con andamento un po' meno regolare, ai circa 4,4 miliardi di Euro nel 2001, come si vede dai grafici in apertura di capitolo.

Sono i Paesi Europei, raggiungibili facilmente via terra, ad essere i primi acquirenti del mercato nazionale: Germania e Francia ricevono da soli più il 42% dell'export italiano.

Il ruolo del settore marittimo nell'esportazione di carte e cartoni è comunque rilevante, se paragonato a quello di altre voci nell'ambito delle filiere considerate, ed in particolare alle importazioni di carta.

Il peso del marittimo è andato crescendo regolarmente nel corso del periodo 1991-2001. Per quel che concerne la quota d'incidenza sui valori totali esportati, il marittimo è passato da circa il 13% del 1991 al 22% del 2001, con un picco assoluto del 24% nel 2000. Si veda il **graf.3.8** che visualizza l'evoluzione della ripartizione modale. La media sull'arco temporale 1991-2001 è stata del 18% e quella dell'ultimo biennio il 23%. Questo significa essere passati dai circa 200 milioni di Euro a circa 1 Miliardo di Euro nel 2001, come si osserva nei grafici di apertura.

La stima dell'andamento del trasportato in peso assegna al trasporto marittimo più o meno le identiche quote relative del trasportato in valore, il che significa che non ci sono particolari differenze economiche fra prodotti spediti via mare o via terra. Le quantità assolute esportate via mare, intorno al 1991, si aggiravano intorno alle 200.000 ton anno. La crescita, alquanto regolare ha portato nel biennio 2000-2001 i valori intorno alle 800.000 ton annue.

La crescita del trasporto marittimo per le esportazioni di carta rispecchia la tendenza della produzione cartaria europea (già discussa nel cap.2) a cercare mercati di sbocco in primo luogo sui mercati degli U.S.A., in crisi produttiva. Ma come avviene per molti i prodotti finiti, o comunque che si trovano in fasi del processo produttivo vicine allo sbocco sul mercato finale, il novero dei paesi che importano dall'Italia via mare è abbastanza ampio e caratterizzato da un grado di concentrazione relativamente modesto.

Come si desume dal **graf. 3.9**, riferito al periodo 2000-2001, se si escludono gli U.S.A. che detengono il 24% del mercato, seguiti dall'Australia (7%), vi è un elevato numero di Paesi con quote comprese fra il 5 e il 2%.

Un certo numero di essi appartiene all'area del Mediterraneo, raggiungibile anche con servizi marittimi a corto raggio. I casi più interessanti sono la Grecia, la Turchia e l'Egitto (con il 5% ciascuno), e Israele (4%).

Per alcuni di questi Paesi importatori la scelta del mare non è però obbligatoria. Caso esemplare è la Grecia, che per il traffico di carte e cartoni, come si osserva dal **graf. 3.10**, ha dimostrato negli ultimi due anni una ripresa della quota marittima espressa in valore, dopo la flessione seguita al periodo “florido” delle guerre balcaniche (1991), in cui il mare copriva circa il 40% delle esportazioni. Nel 2000 la quota marittima è stata del 25%, mentre nel 2001 era salita ulteriormente al 31%, probabilmente in relazione all’incremento generale dei servizi e dei traffici in container registratosi verso l’area dell’Egeo (vedi il caso delle esportazioni di carta nel porto di Trieste), anche grazie al servizio dei porti “hub”.

Anche la Turchia merita un cenno a parte, per la sua posizione territoriale. Secondo i dati ISTAT, i servizi marittimi, nell’ultimo biennio, hanno trasportato in media il 29% del valore delle carte e dei cartoni esportati dall’Italia verso la Turchia. Nel corso del periodo 1991-2001, c’è stato con la Turchia un tendenziale, seppure non eclatante sviluppo (3%) del valore trasportato via mare. Il settore dell’export delle carte e dei cartoni non sarebbe stato quindi interessato così a fondo dalla rinascita del mare, come invece accaduto per altri traffici verso la zona anatolica. Ma in merito al dato statistico è possibile che non siano stati considerati come “marittimi” i traffici di trasporto combinato “strada-mare” in transito quotidianamente dal porto di Trieste, di cui si dirà nel paragrafo dedicato ai porti. La carta, infatti, è molto propensa ad essere caricata sui camion (piuttosto che container) per una distribuzione rapida; inoltre, la capacità di trasporto stradale disponibile, in ritorno, fra Italia e Turchia rende conveniente questo modo di spedizione. Potrebbe darsi che al momento della compilazione dei documenti sia il mezzo stradale ad essere preso in considerazione come “modo di trasporto” anche se poi il camion (o il semirimorchio) s’imbarcano su una nave per essere traghettati attraverso il Mediterraneo.

Per finire l’analisi dei paesi soggetti a una potenziale scelta modale, si osserva che l’esportazione di carta via mare verso il Regno Unito si è mantenuta ben al di sotto del 10% per tutto il periodo 1991-2001. Dal 1997 (3%) al 2000 è sembrata comunque evidenziarsi una fase di leggera crescita, che ha portato la quota del via mare a stabilizzarsi intorno al 7% fra 2000 e 2001.

La carta da macero

A conclusione della sezione dedicata al cartario, è necessario svolgere un cenno sulla carta da macero. La carta da macero rappresenta la voce meno importante, in peso, all’interno della triplice suddivisione dei prodotti del cartario. Nonostante il suo uso sia mediamente in crescita, è infatti più frequente che l’approvvigionamento tenda ad avvenire in prossimità delle stesse aree della produzione.

Essa è stata importata in Italia per quantità che nel corso di tutto il periodo 1991-2001 si sono mantenute nell’ordine di grandezza del milione di ton. Nel biennio 2000-2001 sono state importate in media 700.000 ton anno con tutti i modi di trasporto.

L’andamento delle importazioni complessive è osservabile nei grafici della parte generale, da cui si desume, dopo il 1996, una tendenziale seppure non marcata riduzione.

In valore, il suo ruolo è proporzionalmente ancora meno rilevante nelle importazioni ed assume assolutamente un ruolo residuale. Nel biennio 2000-2001 le importazioni nazionali hanno contato per circa 130 milioni di Euro (il 2% del totale dei prodotti considerati nell’ambito del cartario).

Anche il ruolo del marittimo, non è particolarmente rilevante nelle carte da macero, almeno rispetto alle altre voci. Nelle importazioni di carta da macero, sulle tonnellate importate, la quota del via mare nel periodo 1991-2001 è stata mediamente del 14% (cresciuta al 17% nel biennio 2000-2001).

Per quel che concerne le esportazioni di carta da macero, con tutti i modi, le quantità esportate nel corso del periodo 1991-2001 sono passate da valori prossimi a zero a valori che non hanno ancora raggiunto neppure le 300.000 ton. Si tratta di meno del 7% in peso di tutte le tre categorie merceologiche considerate nell’ambito del cartario. In valore, la quota è assolutamente irrisoria, trattandosi di circa lo 0,5% delle esportazioni riferite alle tre voci (in cui dominano le carte e i cartoni).

La quota marittima delle esportazioni nel corso del periodo 1991-2001 è stata più elevata della quota delle importazioni ma alquanto oscillante, anche perché si è trattato di quantità relativamente piccole e quindi sensibili a fenomeni contingenti di mercato. In alcuni anni isolati (1993 e 1995) si sono raggiunte percentuali superiori al 30%. Nel 2001 la quota del marittimo è stata del 22%, nel 2001 del 27%. Si tratta di valori assoluti stimabili, per tutto il Paese, intorno alle 70.000 ton annue.

3.3 I flussi marittimi del settore del legno a livello nazionale

Si è già osservato come il mondo del legname sia estremamente complesso e variegato. Se si desiderano comprendere i fenomeni e le dinamiche del settore, anche sul piano della logistica marittima, è necessario “segmentare” il settore in alcuni comparti che presentano maggiore uniformità dal punto di vista dei caratteri.

Si è così deciso di lavorare distinguendo, secondo quanto fatto dall’associazione Fedrelegno-Arredo, le seguenti categorie: a) legname grezzo, che comprende varie sottocategorie, quali legna da ardere, legna in piccole placche o particelle, segatura e cascami di legno ma soprattutto – e sono di gran lunga le voci più rilevanti in quantità – i tronchi e gli squadrati di conifere, di latifoglie temperate e di latifoglie tropicali; b) legname semilavorato, che ingloba, oltre voci residuali quali il legno in stecche e le paglie/farine di legno, la fondamentale classe dei segati di conifere e di latifoglie; c) prodotti semifiniti di legno, comprendenti i compensati, il legno addensato, i listellari e il legno compensato/impiallacciato, nonché tutti i pannelli di fibra, i pannelli truciolari e i tranciati, sfogliati e simili; d) prodotti finiti di legno, che comprendono un ampio ventaglio di prodotti destinati perlopiù al consumo finale, fra i quali si possono ricordare i pavimenti, le finestre, i fusti, gli imballaggi, le cornici, gli articoli da cucina, ecc.

Naturalmente, dal punto di vista dei “problemi e delle potenzialità” per la logistica del mare, l’interesse muta notevolmente fra una categoria e l’altra. Infatti, ai fini della presente analisi, sono da considerarsi particolarmente interessanti i segmenti che muovono via mare grandi quantità in termini di volume, oltre che in valore, e soprattutto quelli che richiedono nei porti servizi in qualche modo specializzati e interessanti come creatori di valore aggiunto. E’ il caso del legname grezzo. A proposito del volume, non si dimentichi che, spesso, il ruolo strategico dei trasporti marittimi e dei porti è molto forte, dal punto di vista dell’incidenza economica, negli approvvigionamenti di grossi volumi di fattori produttivi “di base” (caso della cellulosa!) anche se di valore specifico non particolarmente elevato. E’ sui grossi volumi e sui bassi valori che l’efficienza del sistema può essere molto premiante per l’abbassamento dei costi.

L’attenzione incrociata sulle quantità e sulla natura della logistica portuale non significa certamente che la categoria del valore sia stata esclusa dai criteri che hanno giustificato il livello di approfondimento dell’analisi. Ma in certi casi, fra i quali il più eclatante è quella dell’esportazione dei prodotti finiti di legno, si è ritenuto che per i caratteri del prodotto e soprattutto del trasporto (totalmente intermodale, per la quasi totalità in container con servizi non specializzati) non vi fossero particolari peculiarità o specifiche esigenze da considerare rispetto a molti comparti della produzione del sistema industriale italiano. Tanto più che un’analisi molto approfondita è stata condotta, separatamente, sul settore del mobile/arredamento che può essere considerato, dal punto di vista della logistica e dei trasporti, pressoché assimilabile a quello dei prodotti finiti di legno, ma che ha una dimensione di circa 15 volte superiore a quest’ultimo. Il settore dei prodotti finiti di legno, dunque, non viene discusso specificatamente nel presente studio.

Svolte queste premesse si passa a descrivere il panorama delle altre voci, osservato anche questa volta dal lato del commercio estero che rappresenta, anche nel trasporto di legno, la quasi totalità del mercato di riferimento per il trasporto marittimo.

I flussi e i paesi del legname grezzo

Nella tab. 3.5 sono riportati i dati sintetici delle importazioni di legname grezzo in Italia, nel periodo 1991-2001 e nel biennio 2000-2001.

Il legname grezzo rappresenta, in peso (ton), la voce più importante delle importazioni italiane di legno. Sull’arco dell’intero periodo 1991-2001, l’incidenza media del peso del legname grezzo su tutte le categorie di legname importato è stata di circa il 50%. Incidenza che è stata tendenzialmente anche se solo debolmente decrescente (quote intorno al 48% negli anni più recenti). Qualora si considerino tutti i modi di trasporto, vale a dire il totale delle importazioni nazionali, si osserva (vedi i grafici della parte generale) che nel periodo 1991-2001 i quantitativi sono oscillati dal minimo del 1993 (poco meno di 4,5 milioni di ton.) al massimo del 2000 (più di 6,5 milioni di ton). Per il periodo 1993-2001, nonostante le oscillazioni interne, è

lecito parlare, in termini assoluti, di una ripresa tendenziale dopo la caduta avvenuta nei primi anni del decennio.

Se lo si osserva dal lato del valore, il legname grezzo importato riveste, all'interno dell'universo "legno" un'importanza relativa alquanto inferiore se paragonata a quella delle quantità. Nel decennio 1991-2001, l'incidenza media della voce è stata, per tutti i modi di importazione, circa del 20% sul complesso delle importazioni di legname, mostrando una notevole e regolare riduzione, passando dai valori collocati intorno al 22% dei primi anni '90 ai valori degli anni 2000-2001, situati intorno al 17%. Attualmente è la penultima voce delle quattro considerate, essendo stata sorpassata, dopo il 1995, dai prodotti semifiniti (pannelli, compensati, ecc.). In termini assoluti, i valori sono oscillati dal minimo del '93 (circa 400 milioni di Euro) al massimo dell'anno "florido" 1995 (circa 667 milioni di Euro). A differenza di quanto avvenuto sul versante delle quantità in "peso", per il valore si può parlare, dopo il picco del '95 dovuto a effetti di prezzo, di sostanziale stabilità.

Tab. 3.5 Importazioni di legname grezzo in Italia

<i>Legname grezzo - importazioni</i>								
PESO (ton)			VALORE (Milioni di Euro)					
MEDIE ANNUE DECENNIO 1991-2001	MEDIE ANNUE BIENNIO 2000-2001		MEDIA ANNUE DECENNIO 1991-2001	MEDIA ANNUE BIENNIO 2000-2001				
Tutti i modi	5.500.000 ton	Tutti i modi	6.300.000 ton	Tutti i modi	550 milioni Euro	Tutti i modi	590 milioni Euro	
% marittimo (stima)	6%	% marittimo (stima)	7%	% marittimo (stima)	16%	% marittimo (stima)	24%	
traffico marittimo (stima)	330.000 ton	traffico marittimo (stima)	440.000 ton	traffico marittimo (stima)	88 milioni Euro	traffico marittimo (stima)	120 milioni Euro	

Fonte: Elaborazione ISTIEE da dati ISTAT

Nonostante il suo stato non recessivo, se osservato in termini assoluti, quello del legname grezzo è un mercato in avanzata fase di maturità, soprattutto se lo si osserva confrontandolo con altri segmenti quali quello dei semilavorati.

Il ruolo del marittimo per le importazioni di legname grezzo

La gran parte del legname grezzo che giunge in Italia proviene dall'Europa continentale. Nel settore delle conifere, che rappresentano la quota più importante del mercato, negli anni più recenti hanno dominato la Svizzera, l'Austria e la Germania, mentre nell'ambito delle latifoglie, ha nettamente condotto il gioco la Francia, seguita, solo a notevole distanza, dagli Stati Uniti e quindi da altri Paesi dell'Europa centro-orientale.

In questo panorama fortemente orientato ad aree limitrofe e connesse via terra all'Italia, si stima che le importazioni di legname grezzo via mare abbiano rappresentato complessivamente, nel periodo 1991-2001, solamente il 6% del peso del legname grezzo importato.

Nel periodo 2000-2001 la quota non si discosta da molto da quella dell'intero periodo, essendo prossima al 7%. In termini assoluti, si può stimare che la media 1991-2001 delle importazioni marittime di legname grezzo in peso sia calcolabile intorno alle 330.000 ton annue. Non si tratta, a ben vedere, di un grosso quantitativo: esso ha rappresentato, nel decennio, all'interno dell'universo delle importazioni di tutti i tipi di legname via mare, poco meno del 24% del peso, anche se, nei periodi più recenti, tale quota si è ampliata al 28% grazie ad una certa ripresa.

Come si osserva più nel dettaglio dal grafico di apertura riferito alle importazioni di legname via mare, l'andamento stimato è stato tendenzialmente crescente, sebbene attraverso fasi alterne, alcune delle quali, anche recenti (1996-1999), caratterizzate da una debolezza al limite della recessione.

Non vi sono tuttavia sufficienti certezze per ascrivere un carattere tendenziale all'incremento evidenziato nel periodo più recente (si noti che la media 2000-2001 è di 550.000 ton annue e che il valore massimo della serie stimata è proprio nel 2001). Questo, anche sulla base delle impressioni provenienti dal mercato, di cui si avrà modo di parlare in altri passi, che giudicano il segmento del legname grezzo via mare, ed in particolare quello dei tronchi tropicali, un mercato molto incerto, anche se tuttora vivo.

La ripartizione modale in valore e in peso (**graf.3.11**) mostra come le quote del legname grezzo trasportato via mare siano alquanto superiori a quelle analoga riferita alle quantità. Il valore delle quote marittima si attesta intorno al 16% di tutte le importazioni sull'arco del periodo 1991-2001, dimostrando una crescita tendenziale fino a giungere al più ragguardevole valore del 24% nel periodo 2000-2001.

Questo significa che il valore medio per tonnellata dichiarato per il legname grezzo importato via mare rispetto al valore di quello importato via terra ha subito una notevole ascesa, almeno a livello tendenziale, nel corso del decennio 1991-2001, come si vede dal **graf. 3.12**, che riporta – si badi - dati riferiti a dichiarazioni doganali.

Si può dire che il trasporto marittimo serve, sempre più, i segmenti più pregiati del mercato del legname grezzo. Tuttavia, non bisogna sovra-stimare il significato assoluto di questo incremento per il settore del legname, dal momento che il valore del legname grezzo importato via mare è una quota comunque bassa del valore di tutto il legname (legname grezzo, prodotti semilavorati, prodotti semifiniti e finiti) importato via mare. Fra 1991 e 2001, la quota del grezzo è stata mediamente dell'11%, con picchi di minimo (6%, nel periodo '90-'93) e di massimo (16% nel lasso '95-'96), pur dovendosi riconoscere una certa ripresa nell'ultimo periodo (la media del biennio 2000-2001 è stata intorno al 14%).

I Paesi di provenienza del legname grezzo via mare

Per comprendere più compiutamente il ruolo del trasporto marittimo nell'ambito delle importazioni di legname grezzo, merita osservare l'evoluzione del panorama dei paesi importatori nell'arco 1991-2001. Il diagramma di riferimento è il **graf.3.13**.

Il segmento via mare è stato oggetto, nel corso degli anni '90, di mutamenti strutturali importanti legati all'evoluzione generale del comparto della lavorazione del legname. Ancora nei primi anni '90, il legname grezzo importato via mare proveniva da un numero limitato di Paesi: aree della Russia, Francia, Canada, America Meridionale (Brasile) e Indonesia.

Con il 1993 la situazione muta radicalmente: nel giro di un anno si ritrovano praticamente annullati il ruolo della Russia e della Francia, mentre si sviluppa rapidamente il ruolo dell'Africa, che inizia ad essere sfruttata nelle sue foreste anche dal mercato italiano (inizialmente Congo, poi Camerun, Costa d'Avorio, Gabon, ecc.). Per un breve periodo, anche il mercato dell'Indonesia (tronchi di ramino) si ri-espande, dopo il fiorire del decennio precedente, ma poi si contrae rapidamente. L'Indonesia un Paese che si è orientato già da un po' di tempo verso le attività di semi-lavorazione, bloccando le esportazioni di legname grezzo e iniziando a mantenere il valore aggiunto sul proprio territorio.

Anche il mercato statunitense (Costa Occidentale, latifoglie temperate), mostra, fra '96 e '98, un periodo di repentina espansione-contrazione.

In conclusione, la ripartizione per Paesi di provenienza delle importazioni marittime di legname grezzo denota, attualmente, una assoluta predominanza dei Paesi africani della "Costa occidentale".

I legnami grezzi importati dall'Africa occidentale, tutti importati via mare, sono costituiti, in prevalenza, da tronchi e squadrati di latifoglie tropicali, utilizzati come materia prima dall'industria del mobile, dei serramenti e dell'arredamento. Tuttavia, l'importazione dei legni "originariamente" africani di gran pregio è oggi quasi del tutto azzerata - si tratta di poche decine di migliaia di tonnellate - a causa della de-forestazione e dei vincoli giuridici, introdotti dai governi africani in armonia con gli indirizzi dei movimenti ambientalisti. Prevalgono ormai, anche nel commercio di tronchi africani, altri legni tropicali e i cosiddetti "legni asiatici".

L'importazione di legname grezzo dall'Africa riveste oggi un ruolo che ha ancora una certa visibilità, nonostante in tempi recenti sia andata accrescendosi di molto l'importazione dall'Africa di legname semilavorato e che tutti gli operatori prevedano entro tempi non molto lunghi, una brusca riduzione di questo tipo di traffico.

Da un'analisi in maggior dettaglio dei dati più recenti, si rileva che in valore, considerati i dati riferiti all'intero arco del decennio 1991-2001, il Camerun ha detenuto il 50% della quota di mercato, seguito dagli Stati Uniti (13,7%) e, quindi, a notevole distanza, dal Congo e dal Gabon (circa il 6% ciascuno) nonché dalla Liberia (circa il 4%). La quota di mercato dei primi cinque Paesi è stata di circa l'80%.

Considerati i dati in valore del periodo più recente (biennio 2000-2001), il Camerun rimane il principale Paese di provenienza marittima del legname grezzo diretto in Italia (50%), seguito, dalla Liberia (16%), e quindi dal Congo, dal Gabon e dall'Argentina, con circa il 6% ciascuno. Complessivamente, i primi cinque Paesi hanno contato, nel periodo 2000-2001, per l'84% del mercato.

La distribuzione delle quote in peso (ton) delle importazioni marittime di legname grezzo è notevolmente meno concentrata rispetto a quella delle quote in valore, nonostante si stia osservando, nei periodi più recenti, una tendenza alla concentrazione anche nella prospettiva del peso.

Nel biennio 2000-2001, il Camerun è arrivato al primo posto (25% del valore) seguito da Congo (20%), Liberia (13%), Gabon (10%), cui si aggiungono ancora (con il 5% complessivo) Nigeria, Costa d'Avorio, Rep. Centrafricana.

L'Estonia è l'unico esportatore europeo che utilizza il trasporto marittimo per quote di una certa ampiezza (7%); si tratta, prevalentemente, di tronchetto per usi industriali (cartiere, ecc.). Più ridotta, rispetto al passato, la quota in valore dei Paesi del Sud-America (6%).

Un panorama riassuntivo delle quote di importazione del legname grezzo per Paesi nel periodo più recente, biennio 2000-2001, è dato dalle due torte del **graf.3.14**.

Per concludere, una nota sulla ripartizione delle importazioni via mare di legname grezzo all'interno del territorio italiano. Come si osserva dal **graf. 3.15**, nel periodo 1991-1995 le imprese del meridione assorbivano quote variabili dal 60% a più del 70% del legname grezzo importato via mare in Italia. Con il 1996 la situazione cambia totalmente: le quote del Sud si riducono prima fino a circa il 50%, per poi abbassarsi ulteriormente fino a valori compresi fra il 25% e il 35% nel biennio 2000-2001, quando fa la sua comparsa anche il Centro-Italia (con quote di circa il 10% nel 2001), precedentemente assente. Contraltare di questa riduzione del Mezzogiorno è anche in questo caso il Nord-Est, che raddoppia le proprie quote, passando da valori inferiori al 20% del 1991 a grandezze oscillanti intorno al 40%. Nel periodo più recente, si riduce nuovamente la quota del Nord-Ovest (nel 2001 poco più del 15% dopo i picchi sul 25% del 1996).

I flussi e i paesi del legname semilavorato

Nella tab. 3.6 sono riportate le informazioni sintetiche sulle importazioni italiane di legname semilavorato nel decennio 1991-2001 e nel biennio 2000-2001.

Nella categoria del legno, le importazioni dei semilavorati (rappresentati quasi totalmente dai segati, in forma di tavole) rappresentano, in assoluto, una voce molto rilevante sia dal lato delle quantità, sia dal lato dei valori. Come si può vedere dai grafici posti in apertura del capitolo, in termini di peso, nel corso del periodo 1991-2001 i semilavorati importati in tutti i modi sono stati secondi solo al legname grezzo; in media essi hanno rappresentato circa il 38% delle importazioni, quota che si discosta di pochissimo da quella del biennio 2000-2001 (37%). L'andamento delle importazioni in peso mostra una certa dinamica positiva: da quantitativi inferiori alla soglia dei 4 milioni di ton. annue dei primi anni '90, si è passati all'ordine dei 5 milioni di ton annue nel periodo più recente. Il picco assoluto è stato raggiunto nel 2000, con circa 5,2 milioni di ton.

Se si passa all'analisi dei valori, si osserva che i semilavorati rappresentano di gran lunga la quota più importante delle importazioni del settore legname. Nel decennio 1991-2001 tale quota ha superato, in media il 51%; nel biennio 2000-2001 si è situata intorno al 49%. Anche in questo caso, l'andamento dei valori assoluti ha mostrato, sull'arco 1991-2001, una dinamica crescente: da valori intorno ai 1.000 miliardi di Euro dei primi anni '90 si è passati all'ordine dimensionale dei 1.600-1.700 miliardi del periodo più recente.

Tab. 3.6 importazioni di legname semilavorato

<i>Legname grezzo - importazioni</i>							
PESO (Milioni di ton)				VALORE (Milioni di Euro)			
MEDIE ANNUE DECENNIO 1991-2001		MEDIE ANNUE BIENNIO 2000-2001		MEDIA ANNUE DECENNIO 1991-2001		MEDIA ANNUE BIENNIO 2000-2001	
Tutti i modi	4.100.000 ton	Tutti i modi	4.900.000 ton	Tutti i modi	1.425 milioni di Euro	Tutti i modi	1.712 milioni di Euro
% marittimo (stima)	14%	% marittimo (stima)	26%	% marittimo (stima)	17%	% marittimo (stima)	31%
traffico marittimo (stima)	570.000 ton	traffico marittimo (stima)	1.270.000	traffico marittimo (stima)	242 milioni di Euro	traffico marittimo (stima)	445 milioni di Euro

Fonte: Elaborazione ISTIEE da dati ISTAT

Le importazioni marittime di legname semilavorato

La struttura modale delle importazione di legname semilavorato (segati) verso l'Italia è strutturalmente orientata al rifornimento via terra. I principali Paesi di approvvigionamento di segati si collocano in ambito continentale europeo, in un raggio geografico relativamente vicino all'Italia. Fatto che rende indiscutibile la necessità di usare la via terrestre. Nel 2001, nella classifica degli esportatori, l'Austria, prima assoluta, ha coperto da sola una quota del 18% delle importazioni italiane di segati, la Germania, seconda, del 14%, la Francia, terza, dell'8% e la Svizzera, quarta, del 7%, per un totale di quasi il 50%. Altri esportatori geograficamente prossimi all'Italia, di una certa importanza, sono stati, sempre nel 2001, l'Ungheria (3,5%) e la Croazia (2,5%).

E' quindi relativamente scontato aspettarsi un'entità relativamente ridotta del trasporto marittimo nel settore dei segati. E in effetti, nell'arco che va dal 1991 al 2001, il marittimo ha coperto in media il 14% delle importazioni misurate in peso. Più elevata, sebbene non di molto, l'incidenza del mare sul valore importato (17%).

Tuttavia, se si osservano le due sezioni del **graf. 3.16** si può osservare come il mezzo navale abbia nel corso del decennio accresciuto visibilmente, anche se gradatamente, il proprio ruolo; ad indicarlo, i dati riferiti al biennio 2000-2001: il mare ha coperto il 26% in peso e ben il 31% in valore.

La dinamica osservata, considerata l'importanza fondamentale del settore dei segati, è un dato estremamente significativo sotto due aspetti. La quota marittima è cresciuta, proporzionalmente, in quantità, e inoltre, si verifica che il trasporto marittimo tende ad accaparrarsi sempre più, in particolare negli anni più recenti, traffici più pregiati.

Una visualizzazione di questa seconda componente del fenomeno è evidenziata dall'andamento relativo dei valori per tonnellata delle merci importate con le tre modalità (vedi **graf. 3.17**). Per il biennio 2001-2002, il valore medio della tonnellata di legname semilavorato trasportato via mare può stimarsi intorno ai 620 Euro, quello della tonnellata stradale intorno ai 280 Euro e quello della tonnellata ferroviaria intorno ai 215 Euro.

Per inciso, merita notare, anche in questo caso, la perdita di importanza del trasporto ferroviario rispetto a quello stradale, verosimilmente per gli stessi motivi di "povertà di servizio" evidenziati, ad esempio, nei paragrafi dedicati alle paste di legno.

I Paesi di provenienza del legname semilavorato via mare

Come si è osservato dai precedenti grafici, l'incremento delle quote relative del trasporto marittimo dei semilavorati, in particolare di quelle in valore, inizia dopo il 1995. L'analisi dell'evoluzione temporale della

geografia dell'importazione di segati via mare può aiutare a spiegare fenomeno. Si veda a tale fine il **graf. 3.18**.

Nei primi anni '90, le importazioni marittime provenivano, in peso, in gran parte dagli Stati Uniti (40% nel biennio '91-'92) e dall'area della Russia (37% nello stesso biennio). Un ruolo importante lo ricopriva anche il Canada (8% nel biennio). Fra gli "Altri Paesi", con quote molto inferiori, si annoverano pochi nomi fra cui spiccano la Svezia, la Finlandia, Francia, la Bulgaria e, fuori Europa, solo il Sudafrica e il Ghana. Dal punto di vista del valore, il Nord-America rappresentava quote ancora più elevate (65% nel 1992).

Fino al 1995 il panorama non muta sostanzialmente, se non per i primi ma ben visibili accenni di difficoltà delle quote Russe, rimpiazzate nel panorama del via mare, dalle spedizioni di Finlandia e Svezia.

Nel 1995 si verifica il crollo delle importazioni dagli Stati Uniti, e dal Canada, di cui si è parlato già nel cap. 2, anche in seguito sia all'introduzione di nuove normative sull'essiccamento che hanno reso molto più onerosa l'importazione dei segati di conifera nord-americani. Anche le importazioni dalla Russia, dominanti fino al 1991, sono state investite, fra '95 e '96, da una profonda crisi, riconducibile alle difficoltà generali del sistema industriale e finanziario ex-sovietico, di cui si è già detto parlando della cellulosa. Nonostante si possa ravvisare, dopo il 1998, un nuovo aumento delle quote in peso russe, gli importatori ritengono che il sistema, nonostante le sue enormi potenzialità, sia ancora generalmente impreparato, tecnicamente e culturalmente, a garantire non solo la dovuta regolarità e la qualità delle partite (basso valore unitario), ma soprattutto la disponibilità a predisporre piani di investimento a lungo termine, anche in collaborazione con partner esteri, per la messa in opera di impianti di lavorazione (segherie, ecc.) adatti agli standard del mercato italiano.

Dunque, nel periodo '94-'95, che è caratterizzato dalle crisi appena descritte, entrano in gioco, rapidamente e in misura consistente, i mercati della Costa Occidentale dell'Africa (in particolare la Costa d'Avorio), dopo un lungo periodo in cui queste aree erano state esclusivo riferimento per il segmento del legname grezzo (tronchi) di latifoglia. I legni africani sono pregiati e la possibilità di lavorarli in loco e di trasportarli come segato ha contribuito a modificare la struttura dei valori in gioco nell'importazione marittima di legname semilavorati, prima di allora orientata ai meno pregiati legni di conifera ("douglas", ecc.).

Il fenomeno dell'importazione dei segati dall'Africa – che ha costituito un fattore importante per il rilancio delle importazioni di legname tropicali in Italia dopo diversi anni di sostanziale stasi - si ricollega, in parte, anche alla diffusione di processi di de-localizzazione delle lavorazioni; lavorazioni che alcuni grandi "trader-importatori" del legname, italiani e non, hanno deciso di trasferire in Africa, disponendo la tecnologia necessaria (segherie ed essiccatoi) in prossimità delle zone di raccolta. Zone di raccolta che in alcuni casi sono state poste sotto il regime certificato della piantagione controllata, anche con specie non tropicali, dopo che per lunghi anni si è praticato lo sfruttamento estensivo della vegetazione spontanea.

Questo, al fine di sfruttare le opportunità offerte dagli inferiori costi del lavoro e dai minori costi del trasporto del segato rispetto al tronco, a parità di resa finale.

I Paesi della Costa occidentale africana sono giudicati molto positivamente dagli operatori del legname come terra di de-localizzazione, anche in prospettiva futura, in particolare per ciò che riguarda la serietà e la qualità della forza lavoro, oltre che il clima favorevole alle coltivazioni. Questo, nonostante gli stessi operatori siano chiamati sempre più rigidamente dalle autorità locali e dai movimenti di opinione a dare adeguate garanzie di rispettare il patrimonio forestale rimasto e di saper gestire, nel lungo periodo, la forte dipendenza economica che i nuovi impianti creano nelle famiglie dei lavoratori.

Negli anni più recenti, dopo la vera e propria "esplosione" del 1998 (45%), la quota coperta dai segati africani sulle importazioni via mare italiane si è assestata recentemente su valori meno eclatanti (25%), comunque in tendenziale crescita. Il ridimensionamento è stato dovuto anche ai cenni di ripresa del mercato russo (conifere), tradizionalmente legato al trasporto marittimo, che ha allargato la base statistica.

Inoltre, a scanso di equivoci nella lettura dei grafici, l'incremento delle quote in peso delle importazioni di semilavorato dall'Africa non è interpretabile come un fenomeno di sostituzione di segati americani (principalmente conifere) con segati africani. La natura dei prodotti è, infatti, alquanto diversa. Il fenomeno del segato africano si lega, piuttosto alla riduzione, da un lato, dell'importazione dei tronchi della foresta pluviale e, dall'altro, alla crescita comunque sostenuta della domanda di legname di latifoglie africane.

A cavallo del '95, non è solo l'Africa ad essere entrata nel mercato: si è infatti proposto il Sud America, a fianco dei "vecchi" esportatori asiatici di legno grezzo (fra tutti, la Malaysia e l'Indonesia) ormai trasformati da tempo in attori notabili dell'esportazione di legname semilavorato, e attivi nelle esportazioni quasi esclusivamente nei frangenti di debolezza della domanda interna asiatica.

In generale, per l'approvvigionamento del legname semilavorato via mare si può parlare, nel corso del decennio 1991-2001, di una tendenziale riduzione del grado di concentrazione del mercato di fornitura; riduzione favorita, fra le altre cose, anche dalla diffusione del trasporto in container che ha permesso di abbandonare i rigidi principi della concentrazione dei flussi e di godere comunque di noli relativamente bassi, da qualunque porto, anche per carichi di quantità relativamente modesta.

Un'ultima notazione a proposito del ruolo della Svezia e della Finlandia: similmente a quello che è avvenuto in altri segmenti della filiera legno/carta, la quota relativa via mare dei due paesi baltici si è notevolmente ridotta rispetto alla prima metà degli anni '90.

Il fatto dipende non tanto dalla riduzione della quota assoluta dei due paesi, che rimangono importanti esportatori, quanto dalla sempre più forte propensione per la distribuzione terrestre. La Finlandia è un caso esemplare. Nel **graf. 3.19** si osserva la ripartizione modale delle importazioni in peso di segati dalla Finlandia. Il trasporto marittimo nei primi anni '90 aveva toccato la quota del 30%: esso aveva servito, in quel frangente, le necessità indotte dalla improvvisa espansione delle importazioni, di fronte ai limiti di capacità del sistema ferroviario (che in Finlandia richiede il trasbordo da scartamento differente). Dopo il '95, nonostante l'aumento delle importazioni dalla Finlandia sia continuato (dal 1995 al 2000 i quantitativi sono circa triplicati), il trasporto marittimo ha rapidamente ridotto il suo ruolo. Anche la ferrovia è andata riducendo la propria incidenza, a vantaggio del trasporto stradale che ha sostenuto, nei periodi più recenti, circa il 75% del traffico.

Il caso delle importazioni dall'Estonia, molto più ridotte in quantità assoluta, è ancora più eclatante. Nei primi anni di apertura di questo mercato (1995-1997), per il trasporto verso l'Italia si utilizzava solo il mare. Fra 1997 e 1999 si è verificata la totale inversione modale del mercato, oggi pressoché totalmente in mano alla strada.

Una fotografia riassuntiva della ripartizione geografica per il biennio 2001-2002 è riportata nei due diagrammi del **graf. 3.20** riferiti rispettivamente alle quote in peso e a quelle in valore. Come si vede, gli U.S.A. e il Canada, nonostante la loro incidenza sia relativamente ridotta, rispetto al passato, in termini di tonnellate, contano ancora comunque assieme quasi per il 40% del valore importato. La Russia mostra, per contro, il rapporto più sfavorevole fra quantità (ton) e valore, in quanto a fronte di un 28% dell'incidenza in peso, copre solo il 10% del valore importato via mare.

Il ruolo delle macro-aree italiane nella generazione dei flussi marittimi di semilavorato

A chiusura, si presenta la panoramica sulla ripartizione delle importazioni fra le quattro macro-aree italiane, ricordando che la "destinazione" non è per forza la destinazione geografica sul mercato "finale" (consumo) del semilavorato, bensì la sede – e verosimilmente il primo luogo di stoccaggio - dell'impresa di "trading" che potrebbe distribuire il prodotto anche verso altre macro-aree.

La prima immagine del **graf.3.21** è abbastanza esplicita e illustra come la ripartizione fra le regioni italiane del commercio via mare dei semilavorati sia alquanto equilibrata e relativamente stabile.

Solamente per il Nord-Ovest si profila un leggero ma continuo indebolimento a vantaggio del Centro e, negli anni più recenti anche del Nord-Est, regione che nel corso dei primi anni '90 aveva perso quota rispetto al periodo precedente, in relazione alla sua propensione a orientarsi, per i suoi cospicui rifornimenti, verso i mercati raggiungibili via terra. Non si dimentichi, infatti che il Nord-Est rimane in assoluto di gran lunga la macro-area dominante, con quote che si sono aggirate, per tutto il periodo 1991-2001, intorno al 50% in peso. Si osservi a proposito la seconda immagine del grafico riferito a tutti i modi di trasporto.

E' dunque molto diversa la propensione interna all'importazione marittima per ciascuna macro-area considerata singolarmente: come si vede dal **graf.3.22**, nel biennio 2000-2001 solo il 10% delle importazioni del Nord-Est sono state via mare, anche se si registra una leggera tendenza ascendente. Completamente opposta la situazione nel Mezzogiorno, dove quasi il 45% in peso dei semilavorati importati giungono via

mare. Questa situazione si è delineata, fra l'altro, dopo il 1998; prima di questo periodo le quote marittime del Mezzogiorno si aggiravano sul 25%. Per il Centro Italia, si verifica una situazione simile.

Alcune conclusioni sul legname semilavorato in Italia

A conclusione della panoramica su quello che è da ritenersi il segmento destinato a rimanere ancora per numerosi anni il più importante del commercio di legname in Italia, si può rilevare, come dato di sintesi, che il commercio marittimo del semilavorato è equamente distribuito nel Paese.

La difesa delle posizioni da parte del Mezzogiorno (e, va aggiunto, del Centro), di fronte all'incontestabile squilibrio territoriale della domanda finale a vantaggio di aree più settentrionali (Nord-Est in testa) è favorita da alcuni fenomeni che si profileranno più chiaramente nella parte del capitolo dedicata ai porti del legname.

Questi fenomeni sono, sinteticamente: a) la sopravvivenza di una base di mercato finale (mobilifici artigiani, centri di lavorazione) nelle regioni meridionali ma soprattutto nelle regioni centrali italiane, che in qualche caso si sono sviluppati intorno a distretti industriali significativi (caso marchigiano), piuttosto lontani dalle regioni di esportazione del Centro-Europa; b) la presenza di un "saper fare" commerciale nel settore del legname nelle regioni marittime meridionali, che negli anni dello sviluppo sono state al centro di importanti flussi via mare per l'approvvigionamento di legname del Centro-Sud; c) la permanenza di una domanda di mercato rivolta ai legnami pregiati di latifoglia provenienti da Paesi d'oltremare (es. Africa); d) le favorevoli condizioni economiche per il trasporto Sud-Nord via strada, che, unitamente ad altre favorevoli condizioni (costo del lavoro, prezzi, ecc.), permettono anche alle regioni centro-meridionali di essere competitive, sotto certe condizioni, nel settore della distribuzione terrestre anche fino a latitudini abbastanza alte (confini dell'Emilia Romagna).

Nel seguito si osserverà, tuttavia, come il ruolo del Meridione sia, in prospettiva, alquanto problematico a causa di alcuni processi di concentrazione portuale "verso settentrione" che stanno interessando il settore amatoriale. Vi sono però alcuni segmenti potenzialmente interessanti (mercato russo) che, se ben sfruttati, potranno ancora sostenere (almeno fino alla maturazione completa del ciclo di vita del prodotto "segato") la posizione delle aree più meridionali del Paese come regioni interessanti per la distribuzione di tutti i tipi di segato. Certamente, le difficoltà si affievolirebbero se si dovesse innescare una "delocalizzazione" produttiva verso il Meridione da parte del settore mobiliario, oggi concentrato nelle aree più settentrionali; fenomeno di cui, tuttavia, non si colgono ancora i segni e su cui vi sono molte incertezze di fronte alla competitività di altre aree estere (Romania, ecc.).

I flussi e i paesi dei prodotti semifiniti di legno

Le importazioni di prodotti semifiniti di legno

Come si verifica dai grafici riportati in testa al capitolo, le importazioni di prodotti semifiniti di legno (compensati, listellari, pannelli di fibra, pannelli di fibra MDF, pannelli truciolari, profilati, tranciati, liste e modanature, ecc.) rappresentano la terza voce in peso nel panorama delle importazioni del settore legno in Italia, a notevole distanza dal legname grezzo e dei semilavorati.

In termini di valore, negli anni più recenti (dopo il 1996) è invece stato compiuto il sorpasso: attualmente i prodotti semifiniti rappresentano la seconda voce dopo il semilavorato.

L'ordine grandezza delle importazioni in Italia è, attualmente, di poco superiore al milione di ton in peso e sull'ordine degli 800 milioni di Euro in valore.

Nell'ambito dei prodotti semifiniti in importazione, il ruolo del marittimo è alquanto rilevante, anche se dai dati si rileva, negli anni più recenti, una brusca riduzione della quota modale marittima espressa in valore. Questa è passata da valori superiori al 50% prima del '95 a valori di circa 20 punti percentuali inferiori. Il **graf. 3.23** illustra l'andamento appena descritto; intorno al 2000-2001 la percentuale del marittimo mostra un cenno di ripresa, con valori che hanno superato il 30%.

Il comparto dei prodotti semifiniti è molto differenziato. Le provenienze e di conseguenza i modi di trasporto, cambiano a seconda del tipo di prodotto. In generale, è rilevante la presenza di fornitori continentali: quote importanti delle importazioni di compensato provengono, per esempio, dall'Europa

baltica (Finlandia) o dalla Francia; i pannelli di fibra e i truciolari arrivano prevalentemente da Germania, Austria e Francia. Sul versante Europeo (anche dalle aree baltiche) i modi terrestri sono prevalenti, trattandosi di prodotti sufficientemente ricchi di valore aggiunto e quindi adatti al trasporto stradale.

In altri segmenti del raggruppamento hanno comunque una certa parte i Paesi di oltremare o quelli che trovano comunque conveniente, almeno per alcune quote, la spedizione via nave. Si tratta, ad esempio, degli U.S.A., secondi, dopo la Germania, nell'esportazione dei tranciati e sfogliati, settore in cui svolgono una notevole funzione anche i Paesi africani (Costa D'Avorio). Anche nei compensati, oltre alla Russia, hanno una certa importanza i Paesi del Sud-America e dell'Africa. Non vanno infine dimenticate la Russia e la Bulgaria, affacciate sul Mar Nero, che esportano verso l'Italia soprattutto compensati (Russia) e pannelli di fibra (Bulgaria).

Un'immagine della ripartizione del valore dei prodotti semifiniti importati via mare, per Paese di provenienza, è rappresentato nel **graf. 3.24**.

Un cenno del tutto particolare merita la componente africana. Si è già detto come, per l'Europa ma in particolare per l'Italia, l'Africa sia un'area di sviluppo importante per le attività di lavorazione del legname. E' probabile che in futuro, la capacità di produzione dei Paesi africani nel semilavorato sia destinata a crescere ulteriormente, dopo che, oramai, i rifornimenti dalla regione asiatica si sono fortemente ridotti rispetto agli anni '80 e '90, per l'orientamento di quelle aree verso il proprio mercato interno.

Da un punto di vista dei trasporti, l'incremento dei semifiniti africani significherà un'ulteriore rinforzo dell'importanza delle rotte dall'Africa, che, come si vedrà nel proseguimento, sono orientate sempre più a toccare esclusivamente i porti del Tirreno e a limitare il numero di scali¹⁶.

Un ultimo cenno va dedicato alla ripartizione delle importazioni via mare in relazione alle quattro macro-aree italiane. Il **graf. 3.25** illustra come il Nord, in generale, sia nettamente dominante, e in particolare come il Nord-Est stia ulteriormente ampliando la propria quota. Si tratta, in previsione, di un ulteriore sostegno alla prospettiva futura di un ulteriore aumento della concentrazione delle rotte del legno (anche in container) verso porti nord tirrenici (Livorno), aperti verso le rotte "africane" e che siano ben posizionati anche per servire il Nord-Est.

Le esportazioni di prodotti semifiniti di legno

Nella tab. 3.6.I sono riportati i dati sintetici (medie) delle esportazioni di prodotti semifiniti di legno dall'Italia, per il decennio 1991-2001 e per il biennio 2000-2001.

Tab. 3.6.I Esportazioni di prodotti semifiniti di legno

<i>Prodotti semifiniti di legno – esportazioni</i>							
PESO (Milioni di ton)				VALORE (Milioni di Euro)			
MEDIE ANNUE DECENNIO 1991-2001	MEDIE ANNUE BIENNIO 2000-2001	MEDIA ANNUA DECENNIO 1991-2001	MEDIA ANNUA BIENNIO 2000-2001	MEDIA ANNUA DECENNIO 1991-2001	MEDIA ANNUA BIENNIO 2000-2001	MEDIA ANNUA DECENNIO 1991-2001	MEDIA ANNUA BIENNIO 2000-2001
Tutti i modi 520.000 ton	Tutti i modi 795.000 ton	Tutti i modi	Tutti i modi	485 milioni di Euro	Tutti i modi	690 milioni di Euro	Tutti i modi
% 36% <i>marittimo (stima)</i>	% 56 % <i>marittimo (stima)</i>	% <i>marittimo (stima)</i>	% <i>marittimo (stima)</i>	23 %	% <i>marittimo (stima)</i>	36 %	% <i>marittimo (stima)</i>

¹⁶ E' d'altra parte vero che nei prossimi anni, il mix fra segati e semilavorati in importazione dall'Africa cambierà a vantaggio dei secondi, ma è molto probabile che la struttura geografica del sistema portuale d'importazione rimanga la stessa, nonostante la presenza di più semilavorato potrebbe semplificare la "frammentazione" delle rotte attraverso gli "hub" e i servizi "feeder". Il semilavorato, di per sé, è molto più adatto a non essere "concentrato" in un porto in quanto non richiede particolari trattamenti (non è mai "fresco"), è commercializzato già per il mercato finale, ecc. Tuttavia, la prevalenza della tecnologia Ro-Ro sui servizi per l'Africa almeno per tutto il prossimo decennio (l'Africa non è dotata di molti terminali container) spinge verso l'opzione "concentrazione".

<i>traffico marittimo (stima)</i>	190.000 ton	<i>traffico marittimo (stima)</i>	450.000 ton	<i>traffico marittimo (stima)</i>	112 milioni di Euro	<i>traffico marittimo (stima)</i>	250 milioni di Euro
---	--------------------	---	--------------------	---	--------------------------------	---	--------------------------------

Fonte: Elaborazione ISTIEE da dati ISTAT

I prodotti semifiniti di legno rappresentano, in assoluto, la prima voce in valore delle esportazioni del settore legname in Italia, sia in peso che in valore.

In un Paese che non ha produzione di legname, è naturale che il primato nelle esportazioni spetti a prodotti che appartengono alla categoria dei prodotti industriali.

Le quantità assolute, sotto l'aspetto del peso e quindi dei volumi di trasporto, sono comunque relativamente modeste, se paragonate con altre voci in importazione della categoria legno/carta. Pertanto, l'interesse dal lato dei problemi del trasporto marittimo in esportazione è anch'esso, per certi versi, alquanto più ridotto, anche perché una buona parte delle esportazioni di questo tipo di materiali viaggia preferibilmente in container (o comunque con unità di caricamento intermodali) con spedizioni effettuate "door-to-door" dal caricatore industriale, senza interessare centri di logistica portuale specializzati. Come ovvio, anche i circuiti commerciali sono completamente differenti da quelli del legname in importazione.

Per l'entità dei valori in gioco e per la tendenza, merita comunque osservare almeno i lati più salienti di questo settore di esportazioni, che risulta, fra l'altro, in continua seppure non fortissima espansione e che si è sviluppato a valle di una attività produttiva nata, in un primo tempo, a supporto dell'industria mobiliare nazionale ma che ha trovato all'estero importanti mercati. Viene riservata una certa attenzione anche perché la tendenza è globalmente crescente e in prospettiva decennale, la categoria dei semifiniti è destinata a divenire, molto probabilmente, la prima voce in assoluto del commercio nel settore legno.

In peso, l'esportazione di prodotti semifiniti di legno, considerando tutti i modi, ha raggiunto, nel biennio 2000-2001 circa le 800.000 ton (era intorno alle 250.000 ton nel periodo 1991-92). Il valore si è collocato, nello stesso biennio, intorno a 690 milioni di Euro (erano 210 milioni nel 1991). I due diagrammi del **graf. 3.26** illustrano l'andamento della ripartizione modale delle esportazioni di prodotti semifiniti di legno.

In proporzione al totale, il ruolo del trasporto marittimo è andato crescendo nettamente. La quota del "via mare" in peso è andata incontro a un vero e proprio balzo dopo il 1999, al termine di un periodo di relativa debolezza che era iniziato nel 1995. Se ancora nel 1999 la percentuale del marittimo si aggirava intorno al 32%, nel biennio successivo ha toccato valori medi del 56%.

L'andamento della ripartizione modale in valore è più regolare ma mostra anch'esso una dinamica positiva alquanto interessante. Il valore delle esportazioni via mare è passato da circa il 10% dei primi anni '90 al 36%, in media, del biennio 2001-2002.

Dal confronto fra peso e valore si desume che il trasporto marittimo dimostra una maggior propensione ad appropriarsi di fasce di prodotto meno pregiate, quali quelle dirette, ad esempio, verso i Paesi del Mediterraneo orientale (Turchia e Grecia), che spiegano l'importante dimensione in peso.

Tuttavia, la componente di prodotto pregiato esportato vi mare rimane di un certo rilievo, anche se le grandezze sono in riduzione, come si può osservare dalla ripartizione del traffico per Paesi. I Paesi che attualmente importano i maggiori valori via mare di prodotti semifiniti italiani sono gli U.S.A. (circa il 27% del marittimo nel biennio 2001-2002, in notevole riduzione), seguiti da Turchia (circa il 10%, in crescita), Giappone (7% in crescita), Grecia (6%), Israele (5%), Canada (4%) e Hong-Kong (3% circa). Diversa la geografia delle quantità in peso, dove spiccano, appunto, i Paesi che importano prodotti meno pregiati: in questa classifica primeggiano Turchia (20%) e Grecia (11%), seguite da Giappone (6%), Israele (5%), Hong-Kong, Cipro, Corea (tutti intorno al 4%), seguite da una ampia pletora di Paesi, sia dell'area mediterranea che di oltre-mare.

Di interesse l'analisi di alcuni mercati marittimi non obbligatori (Turchia e Grecia), per apprezzare le tendenze nei segmenti più interessanti per un ulteriore sviluppo del marittimo. I due diagrammi del **graf. 3.27** rappresentano la ripartizione modale delle esportazioni in valore verso Turchia e Grecia

Il trasporto di prodotti semifiniti di legno verso la Turchia, Paese che ha iniziato di fatto ad importare questa categoria di prodotti da un decennio circa, è in maggioranza orientato al marittimo. Si osserva comunque un

andamento altalenante dovuto al variare delle situazioni contingenti (economiche o infrastrutturali) che possono comportare spostamenti di quote di traffico da un modo all'altro. Odiernamente, come si dirà nel paragrafo dedicato al porto di Trieste, verso la Turchia sono disponibili servizi marittimi quotidiani per il trasporto degli autoveicoli pesanti.

Se si esclude il difficile periodo delle guerre balcaniche all'inizio dello scorso decennio, il traffico con la Grecia è invece storicamente orientato prevalentemente verso la strada. Tuttavia anche in questo caso, con un doppio balzo nel '95 e nel '99, il mare ha visto salire rapidamente l'ordine di grandezza della propria quota che nel biennio 2000-2001 ha raggiunto una media del 39%.

Per finire, un cenno sulla ripartizione delle esportazioni di prodotti semifiniti per macro-area italiana di origine. Il graf.3.28 è la guida visiva: le regioni del Nord, sono prevalenti, e in particolare il Nord-Est dimostra, come prevedibile, di essere la più dinamica.

Le regioni del Centro-Sud hanno comunque un peso non indifferente che, anzi, è in continua seppure debole ascesa, in particolare grazie alla macro-area "Sud e Isole". A proposito di quest'ultimo dato, non bisogna dimenticare che alcune produzioni di semifiniti sono state localizzate nelle regioni meridionali (es. Campania) anche da parte di gruppi industriali aventi i maggiori interessi nelle regioni del Nord, proprio per sfruttare il più facile approvvigionamento di legname marittimo (in particolare grezzo) ed essere meglio collocati per l'esportazione verso il Mediterraneo.

Sul futuro, nonostante le prospettive siano interessanti (export verso il mediterraneo) va considerato che l'area asiatica è già molto competitiva in questo settore e che nei prossimi anni, i mercati di sbocco più lontani potrebbero essere resi ardui dalla concorrenza (sebbene sia necessario fare, anche in questo settore, distinzioni in merito al livello della qualità e al tipo di prodotti).

3.4 I flussi marittimi del settore del mobile a livello nazionale

Aspetti generali del settore mobile-arredo e dimensione dell'import-export

La distribuzione geografica e la struttura dell'industria

Prima di passare alla descrizione dei flussi, è utile rammentare brevemente i tratti essenziali della geografia del settore mobile-arredo in Italia. Il quadro è di supporto non solo alla comprensione dei fenomeni portuali dello specifico segmento ma integra l'informazione a supporto della comprensione della geografia portuale del settore del legno. Infatti, alcune importanti quote delle importazioni (e esportazioni) di legname in Italia sono dirette o originano nelle stesse aree, spesso distrettuali, del mobile.

La produzione di mobili (40.476 miliardi di lire secondo i dati di contabilità nazionale ISTAT) costituisce circa l'1% del prodotto interno lordo italiano. Tale incidenza è rimasta pressoché costante nel tempo dal 1992 al 1999. Il valore della produzione di mobili si è sviluppato quindi nel tempo con lo stesso ritmo di crescita del PIL italiano.

La localizzazione dei centri produttivi risulta di notevole interesse ai fini dell'utilizzazione, effettiva e potenziale, dei diversi ranges portuali nazionali. La distribuzione delle unità locali (mobilifici) è presentata in forma grafica nella **fig. 3.29-3.30** che visualizza la densità regionale in termini di unità locali e l'andamento temporale nel periodo considerato. Le figure sono realizzate considerando i dati dei censimenti dell'industria e dei servizi (ISTAT) dal 1981 al 1996. Dell'8° censimento dell'industria e dei servizi effettuato nel 2001 sono per ora disponibili a livello territoriale disaggregato solo dati provvisori.

A livello nazionale gli addetti alla fabbricazione di mobili erano nel 1996 oltre 217.000, occupati in quasi 41.400 unità locali. Nel 1981 erano risultati quasi 230.000 (in 37.000 unità locali). Si osserva dunque una notevole riduzione che corrisponde, però, a forti miglioramenti nella produttività.

L'attività di produzione di mobili interessa tutte le regioni italiane, anche se alcune ne sono toccate in modo decisamente marginale. Nel 1996 la regione con il maggior numero di addetti era il Veneto con oltre 49.000 addetti (22,7% del totale), seguita dalla Lombardia (20,3%) e dal Friuli-Venezia Giulia (10,5%). Dal confronto con dati relativi al 1981, risulta che in quell'anno ad essere in testa era la Lombardia (24,3% degli

addetti), seguita dal Veneto (20,8%) e dalla Toscana, che nel 1996 occupava invece il quarto posto nella graduatoria.

La dimensione media dei mobilifici risulta ancora contenuta (poco più di 5 addetti per mobilificio, a livello nazionale nel 1996). Da questa immagine ancora frammentata si scostano però fortemente dalla media il Friuli-Venezia Giulia e la Basilicata.

La dimensione dell'import-export

L'andamento delle esportazioni ed importazioni complessive dell'Italia, rispettivamente in valore ed in tonnellate, è rappresentato dai grafici¹⁷ della **fig. 3.31** e della **fig. 3.32**, che riprendono quelli già proposti all'inizio del capitolo.

Appare evidente come vi sia un forte squilibrio, sia in termini di valore che di quantità, tra i dati delle importazioni e delle esportazioni a favore di queste ultime, dato che, del resto, non deve sorprendere essendo l'Italia leader mondiale nell'export di mobili. Per tale motivo l'analisi dei dati relativi all'export appare senza dubbio più strategica rispetto ai fini del presente lavoro e verrà quindi analizzata per prima. Successivamente verranno indicate anche le linee di tendenza per quanto concerne il dato dell'import.

Lo sviluppo temporale dei flussi di esportazione complessiva di mobili dell'Italia evidenzia un trend sostanzialmente di crescita negli ultimi dieci anni passando, in valore, da 3.490 milioni di Euro a 9.308 mil. Euro ed in tonnellate da 960.000 ton a 2.035.000 ton.

La ripartizione modale dei flussi di esportazione di mobili

Nella tab. 3.7 sono presentati alcuni dati sintetici sulle esportazioni di mobili italiani e sul ruolo del trasporto marittimo.

Tab. 3.7 Esportazioni di mobili

<i>Mobili - esportazioni</i>										
PESO (Milioni di ton)			VALORE (Milioni di Euro)							
MEDIE ANNUE 1991-2001	DECENNIO		MEDIE ANNUE 2000-2001	BIENNIO	MEDIA ANNUE 1991-2001	DECENNIO	MEDIA ANNUE 2000-2001	BIENNIO	2000-2001	
Tutti i modi	1.560.000 ton		Tutti i modi	2.050.000 ton		Tutti i modi	6.600 milioni di Euro		Tutti i modi	9.200 milioni di Euro
% marittimo (stima)	23%		% marittimo (stima)	29%		% marittimo (stima)	24%		% marittimo (stima)	31%
traffico marittimo (stima)	374.000 ton		traffico marittimo (stima)	600.000 ton		traffico marittimo (stima)	1.600 milioni di Euro		traffico marittimo (stima)	2.900 milioni di Euro

Fonte: Elaborazione ISTIEE da dati ISTAT

La ripartizione modale dei flussi complessivi di esportazione viene rappresentata innanzitutto evidenziando, in valore assoluto, il peso che la modalità marittima riveste rispetto ai flussi complessivi di esportazioni – vedi il **graf. 3.33** e il **graf. 3.34** - in valore ed in quantità.

Nei due diagrammi della **graf. 3.35** sono inoltre illustrate le quote in termini di percentuale modale fra i tre sistemi di trasporto principali, sia in peso che in valore¹⁸.

¹⁷ Anche tutti i grafici del presente capitolo derivano da elaborazioni dal data-base ISTAT.

¹⁸ Va precisato che anche per il mobile il dato in valore assoluto è frutto di una stima in quanto i dati ISTAT aggregati per tutte le modalità di trasporto si discostano leggermente (per eccesso) da quelli – basati sulla stessa fonte ISTAT – forniti con la suddivisione per modalità. La ragione principale risiede, come già accennato nelle note metodologiche di apertura, nell'applicazione delle norme sulla tutela della riservatezza che non permettono di evidenziare alcuni flussi.

Dal dato in valore assoluto si evidenzia una significativa crescita della modalità marittima, che è passata da circa 190.000 a circa 570.000 mila tonnellate.

Si rileva, al contempo, una presenza massiccia della modalità stradale, la cui quota di mercato si aggira mediamente attorno al 70%. Pur tuttavia si nota come la sua incidenza sia stata decrescente nel corso dell'ultimo decennio proprio in parallelo con un significativo incremento della modalità marittima la cui quota di mercato, attorno al 20% un decennio fa, si aggira attualmente attorno al 30%. Tale dato significativo suggerisce un approfondimento attraverso la disamina dei flussi sia a livello di macro-aree italiane che di paesi-mercati di sbocco, allo scopo di capire quali siano gli elementi che stanno "trainando" la crescita del marittimo nella filiera.

L'analisi dei flussi di esportazione per paesi di destinazione

I flussi complessivi

Il **graf 3.36** illustra l'andamento dei flussi complessivi di export disaggregati per mercati di sbocco espressi in valore. Relativamente all'ultimo anno di riferimento (2001), i principali paesi per l'export sono costituiti dagli USA, dai Paesi dell'Europa Centro-Occidentale (Germania e Francia), dalla Gran Bretagna, dalla Svizzera e Belgio (assieme a Liechtenstein e Lussemburgo), e dalla Federazione Russa. Seguono i Paesi Bassi, l'Austria e la Spagna.

In particolare si può rilevare come nella classifica degli importatori in valore vi sia stato a partire dal 2001 il "sorpasso" degli USA a scapito della Germania – la Germania, se si osservassero i dati in peso, rimane comunque al primo posto - fatto questo dovuto, più che ad un incremento del mercato statunitense (che in ogni caso manifesta tendenze promettenti), ad una flessione dell'export verso la Germania, tendenza che contraddistingue anche la Francia.

Complessivamente, il dato dell'export di mobili via terra mostra come le principali destinazioni risultino essere quelle europee (Germania, Francia, Gran Bretagna e Svizzera) e la Federazione Russa, con quote pressoché stazionarie nel decennio.

Il dato di partenza dei flussi totali per paese di destinazione può essere quindi ulteriormente specificato, al paragrafo seguente, individuando quali tra questi paesi risultano interessati dalla modalità marittima.

L'analisi dei flussi marittimi per paese di destinazione

La situazione delle esportazioni marittime relativamente ai dati in valore è rappresentata dal **graf. 3.37**. L'analisi dei dati in valore fa emergere i seguenti mercati principali:

- gli USA, in forte crescita nel decennio e nettamente il principale paese per l'export via mare;
- il Giappone, anch'esso in crescita nel decennio ma tuttavia con un periodo di flessione nel biennio 98-99;
- Israele, in fortissima crescita;
- il Canada, in crescita costante;
- gli Emirati Arabi, paese del Golfo che, a differenza dell'Arabia Saudita, mostra un trend di forte crescita.
- l'Arabia Saudita, destinazione rilevante in termini generali ma con una quota sostanzialmente costante nel decennio, dopo un periodo di crescita nel periodo 91-94.

Lo scenario generale dunque sembra indicare come aree forti quelle del Nord America (soprattutto gli USA), del Giappone, del Medio Oriente ed i Paesi Arabi. Un caso particolarmente significativo, alla luce di una valutazione di competitività della modalità marittima rispetto ad alternative terrestri, sembra essere quello

Pur tuttavia, il dato disaggregato per modalità rappresenta, nel caso del mobile, più del 98% dei flussi totali; dato sul quale si è basata la stima che è da considerarsi altamente affidabile vista l'ampiezza del campione.

della Gran Bretagna che, pur non essendo rilevante in assoluto, presenta nel decennio un andamento fortemente crescente.

I dati espressi in tonnellate, non riportati nel grafico, confermano: il forte tasso di crescita degli USA, di Israele, del Canada ma segnalano, rispetto ai valori, una più significativa quota dell'Arabia Saudita (ma allo stesso tempo una flessione rispetto al valore di inizio decennio). Scarsa la crescita in peso del Giappone, rispetto all'andamento dei valori, a riprova dell'importanza economica di quel mercato.

L'analisi delle esportazioni per macro-aree italiane

Il dato sull'andamento temporale delle esportazioni italiane di mobili disaggregate per macro-aree (Mezzogiorno, Italia Centrale, Italia Nord-Orientale, Italia Nord-Occidentale) è illustrato, in valore percentuale, nei diagrammi della **fig. 3.38**.

Si può notare come le aree italiane rilevanti per le esportazioni siano quelle del Nord, ed in particolare quelle del Nord-Est, con una quota di mercato costantemente sopra il 50%. Tuttavia va notato come nel corso dell'ultimo decennio sia l'area dell'Italia Nord-Occidentale che quella Nord-Orientale abbiano accusato in quota percentuale una leggera flessione. Dall'altro lato, invece, va rilevato come il Mezzogiorno, pur possedendo ancora una quota di mercato alquanto bassa (sotto il 10% nel 1991) abbia registrato un forte incremento di competitività giungendo quasi al raddoppio della sua quota di mercato (18% nel 2001).

Il Centro Italia presenta infine una quota di mercato di fatto costante nel decennio.

Il dato disaggregato per macro-aree italiane relativo alla ripartizione modale in valore è rappresentato innanzitutto dai grafici della **fig. 3.39**, da cui si può dedurre quella che potremmo chiamare la propensione "relativa" (o interna) al marittimo, ossia la misura in cui ogni macro-area utilizza la modalità marittima rispetto alle proprie esportazioni.

Pur evidenziandosi, per tutte le macro-aree, una tendenza alla crescita, un ulteriore dato degno di nota riguarda la bassa propensione relativa al marittimo che si riscontra in riferimento all'area dell'Italia Nord-Orientale, dato che viene confermato sia dalle statistiche in valore che in quantità. Questo permette di rilevare come il Nord-Est si caratterizzi come un forte polo produttivo e di esportazione ma con una relativamente ridotta propensione interna all'utilizzo della modalità marittima; al contrario il Mezzogiorno si presenta con una quota di export ancora bassa (sebbene in rapido sviluppo), ma è contrassegnato da una significativa propensione al mare, addirittura in crescita nell'ultimo decennio: la quota marittima sulle proprie esportazioni è passata dal 50% al 60%.

Si può quindi affermare che vige per il Mezzogiorno una forte correlazione positiva tra crescita di capacità di esportazione e propensione interna all'utilizzo della modalità marittima. Si nota come in termini di competizione modale, relativamente agli ultimi due anni di riferimento, sia l'area Nord-Orientale quella con la maggior propensione (assoluta) all'utilizzo della modalità stradale. Tuttavia, risulta interessante notare comparativamente come l'Italia del Nord-Est, pur avendo una scarsa propensione interna (relativa) al marittimo presenti invece un contributo sostanziale sul totale dell'export via mare.

Appare a questo punto utile analizzare, per ogni macro-area, i principali paesi di destinazione dei flussi di export via mare in valore – che è da considerare la dimensione più significativa - in modo da individuare eventuali "specializzazioni geografiche" delle diverse macro-aree o, al contrario, una riproposizione dei principali mercati di sbocco sulla base del dato dell'export totale dell'Italia. A proposito dei valori si propongono le immagini del **graf. 3.40**, del **graf. 3.41**, del **graf. 3.42** e del **graf. 3.43**.

I dati in valore indicano che:

- gli USA si confermano il paese principe per l'export (per tutte le macro-aree);
- il Giappone appare rilevante per il Nord Italia (soprattutto per il Nord-Ovest) e meno per l'Italia Centrale ed il Mezzogiorno;
- i Paesi Arabi risultano significativi soprattutto per il Nord-Ovest ed il Centro (ed in parte per il Nord-Est) ma molto meno per il Mezzogiorno;
- l'area del Mediterraneo Orientale risulta prevalente per le aree del Centro, Mezzogiorno e del Nord-Est ma non per il Nord-Ovest;

- appare assolutamente significativo, soprattutto in un'ottica di competitività del mare con le altre modalità terrestri, il ruolo rivestito dalla Gran Bretagna per il Mezzogiorno. Il dato sembra confermare che per le destinazioni britanniche la competitività dei servizi marittimi e portuali rispetto ai servizi terrestri sussista esclusivamente per le origini meridionali, mentre il Regno Unito non appare assolutamente tra le prime dieci via mare per le altre aree, per le quali viene privilegiata la strada.

I dati in tonnellate, non riportati in forma grafica, sembrano in generale confermare quelli in valore ad eccezione dei seguenti elementi: un maggior ruolo del Medio Oriente per l'Italia Nord-Occidentale; un minor peso del Giappone per l'Italia Orientale.

Le importazioni di mobili e le tendenze complessive

L'andamento dei flussi delle importazioni complessive dell'Italia nel settore del mobile, sia in valore che in quantità, dimostra un andamento simile a quello riscontrato dalle esportazioni, con un trend di crescita caratterizzato da una leggera flessione nel biennio 2000-2001. Naturalmente la dimensione assoluta è situata su valori che risultano essere più o meno 1/10 di quelli delle esportazioni.

Il dato sulla ripartizione modale dei flussi complessivi di importazioni è raffigurato nella **fig. 3.44** che evidenzia innanzitutto la ripartizione delle quote di mercato delle diverse modalità.

E'presentato anche il dato in valore assoluto, stimato, sull'andamento dei flussi marittimi (**fig.3.45** e **fig. 3.46**).

I grafici mostrano due dati di interesse: innanzitutto il significativo trend di crescita della modalità marittima, che ormai supera il 20% nel "modal split" (sia in valore che in quantità), dimostrando di fatto un raddoppio della sua competitività dai primi anni '90. Quindi, la forte perdita di competitività della modalità ferroviaria, particolarmente accentuata nel dato in tonnellate. La modalità stradale rimane dunque assolutamente prevalente (attorno al 70%) anche se manifesta una leggera tendenza alla flessione.

I Paesi di origine delle importazioni di mobili

I dati in valore sull'importazione totale (con tutte le modalità) per paesi di origine (in valore) sono raffigurati nel **graf. 3.47**. Riferendoci al 2001, i dati in valore, presi anche in questo caso come riferimento, indicano che sono i paesi europei (Germania, Francia, Austria, Spagna ed in parte Svizzera) seguiti dalla Cina e dalla Romania, i maggiori esportatori di mobili verso l'Italia.

Il dato in quantità indica invece come siano la Romania e la Cina le origini principali dei flussi, a riprova del basso valore unitario dei prodotti da questi paesi.

In linea generale i trend sono di sostanziale crescita, particolarmente accentuata in quantità nell'ultimo decennio proprio per la Cina e la Romania.

Passando al trasporto marittimo, i dati sulla ripartizione dell'import via mare in valore per paesi di origine sono riportati nel **graf. 3.48**.

I dati dimostrano, lungo il periodo 1991-2001:

- una fortissima crescita della Cina e dell'Indonesia, soprattutto nel periodo più recente (biennio 2000-2001);
- una quota significativa detenuta dagli U.S.A. e da Taiwan, anche in questo caso soprattutto a partire dal 2000.

In generale si può comunque notare una significativa importanza di tutto l'Estremo Oriente (Cina, Indonesia, Taiwan, India, Thailandia, Filippine, Vietnam) nonché degli USA.

L'analisi disaggregata per macro-aree in Italia è rappresentata, per i valori, nel **graf. 3.49**. Nel grafico si può notare come siano i settori del Nord-Ovest e del Nord-Est i poli importatori più forti di mobili esteri, e come il Mezzogiorno, pur con basse quote di mercato, presenti anche per le importazioni un andamento di forte crescita, avendo di fatto raddoppiato la propria quota di mercato nell'ultimo decennio.

L'analisi della ripartizione modale rispetto al valore per macro-aree italiane è visualizzata dai quattro grafici della **fig. 3.50**.

Pur non essendo presenti, nel testo, per necessità di sintesi, i dati relativi al peso, si potrebbe verificare che mentre nei dati in valore risulta essere di fatto l'Italia Centrale l'area con più forte propensione relativa al marittimo, nel grafico in tonnellate vi è una prevalenza dell'area del Mezzogiorno. Si trae quindi il messaggio per cui il Mezzogiorno risulta, dal punto di vista delle quantità, un'area forte per l'utilizzo del mare ma caratterizzato da importazioni di prodotti di valore unitario relativamente più basso rispetto a quelli dell'Italia Centrale.

3.5 Le sinergie fra i tre sotto-ambiti della filiera (cartario-legno-mobilità)

L'autonomia strutturale del settore mobile-arredo

La sotto-filiera dei prodotti finiti di legno e del mobile-arredo è, storicamente, una sotto-filiera fortemente autonoma, sia dal punto di vista dei circuiti produttivi e commerciali sia, soprattutto, per le particolarità logistiche (prodotto finito con elevato rapporto valore/peso, poco ingombro, necessità di massima tutela del prodotto, ecc., spedizioni frammentate e differenziate, ecc.). Particolarità che, per quel che concerne il trasporto marittimo, hanno da sempre indotto l'uso pressoché esclusivo dell'intermodalità (tipicamente il container).

Naturalmente il settore del mobile arredamento è fortemente connesso ai processi di importazione delle materie prime, fra cui spicca il legno. Tuttavia, la connessione riguarda più i caratteri merceologici e territoriali della domanda di fattori produttivi (quali materiali si utilizzano e in quali luoghi è necessario che siano disponibili) più che una vera e propria correlazione sistemica fra flussi, soggetti, modi di operare, mezzi di trasporto lungo la catena logistica di alimentazione e quella di distribuzione. Soprattutto per quel che concerne gli ambiti collegati al mare.

La riduzione delle sinergie logistiche fra gli ambiti del cartario e del legno

A differenza del mobile-arredo, gli altri due "sotto-ambiti" ("cartario" e "legno") nei decenni passati hanno sviluppato punti di contatto e sovrapposizione molto ampi, sia dal punto di vista dei servizi marittimi che dei servizi logistico-portuali. La sinergia è stata particolarmente forte per ciò che riguardava l'utilizzo dello stesso naviglio specializzato, di tipo convenzionale.

Questa sovrapposizione spiega molti fenomeni di specializzazione degli ambiti portuali ed è quindi importante per una lettura in chiave storica del fenomeno, sia dal punto di vista della geografia portuale che dei modelli organizzativi ed operativi.

Tuttavia, nel corso degli ultimi 5-7 anni, la situazione è profondamente mutata, nel senso di una forte riduzione della complementarità sistemica fra i due sottoambiti ("cartario" e "legno") che compongono il cosiddetto raggruppamento dei prodotti forestali.

I fattori dell'indebolimento della sinergia cartario-legno

Due categorie di fattori hanno indotto il progresso della separazione logistica, soprattutto per quel che concerne il lato marittimo portuale.

a) Da un primo lato, si individuano gli aspetti riconducibili allo sviluppo della containerizzazione. Anche per i settori del cartario e del legno, come per altri, la penetrazione del container è avvenuta grazie a

- la maggior diffusione, nel commercio internazionale, di merci a superiore grado di lavorazione e quindi più facilmente trasportabili in container;
- la crescente convenienza economica e la crescente disponibilità di servizi container, che per molti prodotti (carta, legno semilavorato o semifinito) sono divenuti convenienti, rispetto al trasporto convenzionale, nell'ottica del "mix" finanziario (costi) e logistico (tempi, ma soprattutto tutela del prodotto delicato, come la carta, ecc.). Questo è avvenuto per molti segmenti di produzione, sia in

importazione (legno) che in esportazione (carta), riducendo le opportunità di sinergie fondate sull'uso dello stesso naviglio.

Va sottolineato, a proposito, che il container, al di là della sua capacità di aggregare nei porti merci molto differenti fra loro, non ha tuttavia il carattere di un "condensatore" di filiera, a causa del fatto che, rispetto al trasporto convenzionale, la logistica della merce è subordinata, per ampi ambiti spaziali e organizzativi, a quella delle unità di carico, indipendentemente dalle merci contenute.

b) Da un secondo lato sono intervenuti ulteriori elementi specifici quali:

- il fortissimo indebolimento dei flussi di importazione di legname semilavorato fresco, soprattutto dal nord-america, che ha di fatto ridotto l'importanza della "sinergia navale" cellulosa/legno sulle navi convenzionali, dominante fino alla prima metà degli anni '90;
- la specializzazione nella logistica distributiva terrestre da parte dei produttori del Baltico, che ha ridotto le spedizioni "miste" via nave dal Nord Europa;
- la tendenza alla specializzazione dei principali operatori di logistica in direzione di segmenti maggiormente omogenei ("cartario" o "legno"), anche attraverso il rafforzamento dei rapporti con grandi clienti specializzati.

Le sovrapposizioni commerciali e spaziali delle filiere nonché l'utilizzo di servizi comuni (navali e non) non sono, certamente, scomparsi del tutto. Vi sono esempi in cui esse si sono addirittura rafforzate, come nei casi di gestione integrata della logistica di approvvigionamento di alcuni grosse cartiere che producono carta con legno (Verzuolo, Duino) e che hanno concentrato i depositi di approvvigionamento di tronchetto e di cellulosa presso un unico "porto base" (Savona per Verzuolo e Monfalcone per Duino).

Ma a parte questi casi, per quanto interessanti di logistica industriale centralizzata, in generale le sovrapposizioni non rappresentano più un carattere distintivo e fondamentale della "filiera" e, soprattutto, si sono fortemente indebolite per ciò che riguarda il legno "commerciale".

Le sinergie "cartario-legno" nei porti italiani: uno schema sinottico

A parte i casi già citati di Savona e Monfalcone, al giorno d'oggi, praticamente solo nel porto di Livorno (il porto in assoluto più importante per la filiera "legno e carta") si verificano ancora rilevanti sinergie dal lato del naviglio e degli altri servizi fra le differenti catene dell'offerta (es. carta e cellulosa; cellulosa e legno; ecc.) nel settore non industriale.

Nella tabella è presentato, per il periodo più recente (biennio 2000-2001), uno schema sintetico che, per i principali porti presso i quali si è osservata l'esistenza, attuale o passata, di qualche sinergia strutturale fra sub-filiera, individua i caratteri quantitativi recenti, nonché i tratti qualitativi di tali sinergie. Maggiori dettagli sui singoli porti, si possono ricavare dalla lettura dei paragrafi dedicati ai porti.

Porto	cellulosa	carta	legno	Caratteri della sinergia e tendenze
Savona	240.000 ton	0 ton	20.000 ton	Unico operatore logistico specializzato, terminalista. Gestione logistica unificata (in prospettiva anche via ferrovia) della cellulosa e del legname grezzo per un grande produttore cartario. Fortissima riduzione del legname semilavorato (U.S.A.) sulle navi convenzionali per la cellulosa. Carta scomparsa dopo il 1998. Esperimenti di caricamento di bobine di carta su navi convenzionali per l'esportazione.
Genova	200.000 ton	60.000 ton	70.000 ton	Presenza di operatore logistico specializzato per tutti i forestali, terminalista. Traffico di carta prevalentemente in container, con eventuale opportunità di utilizzo delle infrastrutture specializzate del terminale.
Livorno	800.000 ton	350.000 ton (Dato 1998)	240.000 ton	Pluralità di operatori specializzati nei prodotti forestali. Forti sinergie complessive di sistema (elevato grado di concentrazione). Per la carta ("kraft"), utilizzo ancora osservabile delle navi convenzionali
Civitavecchia	70.000 ton	55.000 ton	0 ton	Unico operatore logistico specializzato, terminalista (nuovo entrante). Ricerca di sinergie nell'uso dei magazzini per la distribuzione della carta verso l'area romana e la cellulosa verso l'area napoletana.

Napoli	270.000 ton	0 ton	135.000 ton	Presenza ormai solo residuale di legname scaricato da navi convenzionali che trasportano cellulosa (il 64% del legame in container). Impresa di magazzino unica. Aree di stoccaggio e movimentazione separate fra legno e carta. Perdita della funzione logistica (stoccaggio) per il legname.
Monfalcone	720.000 ton	0 ton	150.000 ton	Traffico di cellulosa sviluppatosi (primi anni '90) anche per la frequente presenza di navi convenzionali usate per il legname semilavorato. Recente, marcatissima riduzione del legname semilavorato in importazione. Traffico di carta pressoché assente. Esperimenti di caricamento di bobine di carta su navi convenzionali (cartiera locale).

Si può osservare che, in generale, le sinergie sono quantitativamente in numero ridotto e, quando ragguardevoli, riguardano spesso singoli processi industriali multi-fattore (grandi produttori cartari che usano cellulosa e legno grezzo assieme concentrando in un unico porto il centro di approvvigionamento; questo, per certi versi è l'aspetto più nuovo) -

Ma in generale, esse tendono all'indebolimento nei casi in cui i circuiti di distribuzione dei prodotti siano differenti, soprattutto per quel che concerne il lato del trasporto marittimo.

Le motivazioni specifiche di questo fenomeno vanno fatte risalire:

- alla generica tendenza alla riduzione delle quote di legname, già relativamente basse rispetto alla cellulosa;
- alla problematicità di utilizzare le navi convenzionali per il traffico di carta.

Di fronte a un panorama di questo tenore, si è reso opportuno strutturare il lavoro di analisi separatamente per le tre diverse sotto-filiere. Nell'ambito del testo dello studio, sono stati comunque descritti e valutati nel loro significato economico e organizzativo, nonché di opportunità potenziali, tutti gli aspetti di interazione fra le diverse sub-filiere.

3.6 I luoghi, i modi, i soggetti nel trasporto marittimo per il cartario ¹⁹

3.6.1 I porti della cellulosa in Italia

Aspetti geografici generali della produzione cartaria

L'Italia, con la sua posizione affacciata sul mare, sfrutta in modo intensivo il vantaggio rappresentato dal fatto che il mercato dell'approvvigionamento della cellulosa offre convenienti opportunità in Paesi di oltremare. Come visto, la cellulosa è uno dei settori in cui è più forte - e realmente strategico - il ruolo del trasporto marittimo che copre circa il 70% delle importazioni.

La cellulosa è una materia prima consumata a grandi volumi ("commodity") ed è dunque essenziale ridurre al massimo il costo del trasporto e dello stoccaggio che potrebbero altrimenti incidere in modo pesantissimo sul bilancio della produzione (i costi della logistica per la cellulosa possono aggirarsi - a seconda dei prezzi della cellulosa - anche a quote maggiori del 50%).

Per capire in che modo il sistema portuale nazionale serva il sistema degli utilizzatori è necessario osservare la distribuzione attuale della produzione cartaria nel nostro Paese. Come si verifica dalla **fig. 3.51** in cui si rappresenta, sullo sfondo, con la diversa densità cromatica, la ripartizione territoriale della produzione cartaria, quest'ultima è concentrata in poche aree del Paese. Domina fra tutte la piccola provincia di Lucca, vera e propria "provincia della carta italiana", con ben il 20,7% della produzione nazionale.

Per arrivare al 50% della produzione bastano ulteriori nove provincie: Trento (5,9%), Frosinone (5,1%), Pordenone e Trieste (assieme il 4,9%), L'Aquila, Chieti, Pescara (assieme il 4,7%), Udine (4,6%) e Torino (4,6%). Per arrivare al 70% ce ne vogliono ancora dieci: Cuneo, Milano, Como, Lecco, Mantova, Pavia e Sondrio (nel Nord-Ovest), Treviso, Verona e Vicenza nel Nord-Est.

¹⁹ Le informazioni presentate nei seguenti paragrafi provengono in gran parte da indagini dirette condotte presso operatori e soggetti coinvolti nella filiera, oltre che da varia documentazione d'impresa. Non è possibile riportare o citare le fonti, sia per l'ampiezza del panorama, sia, alle volte, per motivi di cortesia e riservatezza. Si coglie l'occasione di ringraziare tutti coloro (persone, istituzioni, imprese) che a vario titolo hanno contribuito alla redazione dello studio.

Importanti concentrazioni, sebbene non così dense come quella di Lucca, si hanno dunque nel Nord-Est, nella zona del Piemonte e nell'area del Lazio. La disposizione dei grandi stabilimenti del produttore "leader" nel sistema italiano (fig. 3.52), approssima adeguatamente le concentrazioni produttive al di fuori della provincia di Lucca. Nell'immagine sono segnalati gli stabilimenti raccordati con il sistema ferroviario che, in Italia, per inciso, sono pochissimi.

La relazione territoriale fra le zone produttive e i porti che in Italia trattano quantità veramente significative di cellulosa è palese²⁰. Tali porti sono fondamentalmente quattro: si tratta di Savona, Livorno, Napoli, Monfalcone.

Possono essere definiti come porti secondari per la cellulosa Genova, il più importante fra tutti questi, nonché Civitavecchia e Trieste. Il porto di Ancona è un porto che riveste interesse ancillare per il sistema cartario in quanto è un importante punto di ingresso per le sostanze minerali (caolino).

Nella seguente tabella sono presentati alcuni dati di primo riferimento statistico a fini di sinossi, sono riportati solo i dati dei cinque porti più importanti. Dati più completi su questi porti e su altri sono forniti nei prossimi paragrafi all'interno del testo.

Stima dei recenti traffici in sbarco di cellulosa nei porti italiani

Porto	Ordine di grandezza traffici (media 2000-2001)
Savona	240.000 ton
Genova	200.000 ton* (150.000 ton)**
Livorno	800.000 ton
Napoli	270.000 ton
Monfalcone	720.000 ton

* dato del traffico non in container per tutto il porto ** dato riferito al terminale specializzato

L'approfondimento dei temi del trasporto marittimo al servizio del sistema cartario può dunque prendere avvio con l'analisi separata dei porti principali, svolta idealmente seguendo il profilo costiero dal Nord-Ovest italiano al Nord-Est.

Il porto di Savona

Il settore cartario nel Nord-Ovest

Al porto di Savona viene dedicato nel seguito uno spazio particolarmente ampio. Attraverso la discussione del caso studio si avrà modo di presentare il contesto generale in cui si svolge la distribuzione delle paste di legno nello scacchiere nord-occidentale unitamente ad alcuni spunti tematici di interesse generale che torneranno utili nel corso del lavoro.

In linea di principio, il porto di Savona è sempre stato uno dei porti di riferimento per l'industria cartaria localizzata, un tempo in misura più forte di oggi, nell'ambito delle province piemontesi (Cuneo e Vercelli) e di quelle lombarde.

Il Piemonte, e in particolare la zona cuneese, ha rappresentato, sin dai primi del '900, una delle culle più importanti della moderna industria cartaria italiana. Tuttavia, negli ultimi due decenni, come del resto accaduto anche ad altre regioni di più lunga tradizione industriale, ha visto diminuire notevole il numero di cartiere a causa del processo di ristrutturazione complessivo del settore che ha espulso dal mercato gli

²⁰ Si è già detto come per la "commodity" cellulosa valga, almeno in linea di massima, il principio del "porto naturale", secondo il quale dovrebbe essere utilizzato il porto più prossimo all'impianto produttivo, per minimizzare gli elevati costi del trasporto terrestre che inciderebbero fortemente sul costo di approvvigionamento di un fattore produttivo strategico utilizzato in quantità molto rilevanti e che ha un valore relativamente basso rispetto ai costi della propria logistica.

impianti isolati e di piccola dimensione che avevano per molto tempo caratterizzato lo sviluppo dell'industria in queste zone.

Nonostante la crisi strutturale, il Piemonte conserva la presenza di alcuni impianti produttivi di assoluta importanza che non solo hanno continuato la loro produzione ma che si sono recentemente ristrutturati. E' il caso, in particolare, delle nuove linee produttive della cartiera di Verzuolo, appartenente al gruppo "leader" del settore cartario in Italia.

Il nuovo impianto è costruito nel luogo dove fu realizzato, ancora nei primi del '900, il primo stabilimento del gruppo e produrrà a regime 400.000 ton/anno di "patinato rotooffset" di alta qualità (capacità massima 565.000 ton/anno). All'interno del ciclo produttivo di Verzuolo è integrata anche la produzione della pasta di legno ottenuta con la sfibratura pressurizzata del tronchetto (tecnologia PWG); tecnologia che, a parità di prodotto finale, riduce (del 10-15%) la dipendenza dalla costosa cellulosa, ma che, per contro, impone il trasporto di imponenti volumi di tronchetto.

In base al quadro generale delle dinamiche strutturali del comparto cartario, è probabile che, in futuro, nell'area del retroterra del Porto di Savona, si assisterà ad un fenomeno composito: da una parte la prosecuzione, seppure lenta, della riduzione del tessuto di minore dimensione; dall'altra un assestamento (su livelli superiori agli attuali) della produzione dei grandi stabilimenti che hanno recentemente investito in sviluppo della capacità. La risultante delle due componenti sarà, prevedibilmente, una sostanziale stabilità – su valori comunque più elevati di quelli odierni - del traffico, senza che vi siano, d'altri canto, rilevanti prospettive di sviluppo strutturali (è poco probabile un'ulteriore crescita della capacità produttiva).

La crescente dipendenza del traffico di Savona dall'attività di un numero limitato di grandi utilizzatori è il frutto, del resto, delle stesse politiche seguite dall'operatore che cura la logistica dei traffici attestati su Savona, il quale punta a seguire esclusivamente i mercati realmente remunerativi. "fidelizzando" un numero ristretto di grandi clienti e offrendo ai clienti di minore caratura (soprattutto se collocati a distanze troppo elevate dal porto – più di 200-250 Km) servizi sempre meno vantaggiosi, senza eccessive preoccupazioni di indebolire le prestazioni commerciali di questi ultimi.

Va premesso che i clienti del porto di Savona per il settore dei forestale, erano, intorno al 2000, circa una trentina, di cui una buona parte di piccola dimensione (quindi con poco traffico). Più della metà di questi sono ricevitori di cellulosa, materia che rappresenta la gran parte delle spedizioni in termini di volume fatto recapitare dal porto.

Secondo dati delle imprese che operano nel porto, sul complesso del traffico circa il 33% è rivolto a fornire gli stabilimenti piemontesi (fra cui, spiccava, assolutamente, per dimensione, il vecchio impianto di Verzuolo che ha funzionato fino all'apertura di quello nuovo avvenuta nel 2001). Un ulteriore 22% è quindi diretto ad altre 7-8 imprese in territorio lombardo, mentre circa il 55% del traffico è diretto a regioni confinanti con la Liguria.

La centralità "debole" di Savona e la concorrenza con gli altri porti

Nell'approfondire l'analisi del rapporto fra porto e territorio di mercato, va detto che Savona è un porto in cui, per la cellulosa (che ha sempre rappresentato, come si vedrà, la parte preponderante del traffico) le transazioni avvengono prevalentemente con formule di tipo CIF (reso in porto). Questo significa che è il venditore delle paste di legno (ad esempio un'impresa americana) a scegliere il porto nel quale il compratore (nell'esempio il gruppo cartario italiano) è interessato a ricevere la merce.

Poiché Savona non è più in posizione baricentrica rispetto al complesso del mercato nazionale, per i venditori che controllano il traffico marittimo vi è un debole incentivo a concentrare in questo porto traffici indirizzate a regioni italiane troppo "lontane". Questo, al contrario di quanto è accaduto a Livorno, centro portuale italiano attraverso il quale transitano anche quote di prodotti forestali venduti con formule commerciali tipo "reso al cliente" (DDU o DDP, per esempio). Con queste formule il venditore si preoccupa di gestire per conto proprio il trasporto allo stabilimento del compratore (si veda a proposito la scheda di approfondimento "Le condizioni di vendita e la scelta portuale nel settore della cellulosa"). Livorno, come si avrà modo di approfondire nelle prossime fasi dello studio, gode infatti di una ottimale accessibilità verso le aree produttive del cartario nazionale, complessivamente considerato, ed è per questo che rappresenta, di

fatto, la porta di accesso naturale per i forestali del paese per chi voglia concentrare in un porto unico il traffico marittimo (si veda, a proposito, il paragrafo dedicato al porto toscano).

Va aggiunto poi che, almeno fino al 2001, il traffico di forestali attraverso Savona è stato pressoché unicamente stradale; tuttavia, secondo il parere degli operatori locali, il porto di Savona non è particolarmente favorito, per la distribuzione “lunga” sotto l’aspetto delle tariffe stradali disponibili per l’entroterra, in quanto la zona non è collocata in sufficiente prossimità delle grandi correnti di traffico “a vuoto” (direzione Sud-Nord) che permettono di offrire percorrenze verso il cuore dell’ovest padano, a prezzi alquanto favorevoli.

Sotto questo profilo, il porto di Livorno sembra ancora essere molto più favorito, in quanto si trova più vicino ai percorsi che uniscono il Lazio o la Campania alle zone più occidentali della Pianura Padana (es. Torino) oltre ad essere un importante porto di imbarco per l’area lombardo-piemontese (abbondanza di offerta stradale sui “ritorni”). Nel 2001, secondo la testimonianza di alcuni operatori, per un trasporto verso Torino, il prezzo da Livorno effettivamente conseguibile sul mercato era superiore solamente del 15% rispetto a quello offerto da Savona, quando, per contro, la distanza fra Livorno e Torino è superiore di ben il 159% a quella fra Savona e Torino. Questo, naturalmente, al di fuori dei sistemi di tariffe a forcella. Come si vedrà in seguito, pure il porto di Monfalcone sembra effettivamente godere, anche se per motivi diversi da quelli di Livorno, di situazioni proporzionalmente più favorevoli rispetto a Savona.

Anche la possibilità di servire da Savona la zona “cuore” della Lucchesia è alquanto labile, in quanto non essendo Savona un porto di esportazione per nessun genere merceologico (com’è invece Genova, soprattutto per i container) mancano, in genere, le opportunità di avere tariffe stradali di ritorno favorevoli.

In ogni caso, con l’apertura del nuovo stabilimento di Verzuolo, a circa 100 Km dal porto di Savona), avvenuta nel 2001, è prevedibile che la quota di traffico compresa sotto i 200 Km, in futuro vada ulteriormente ad aumentare e che la funzione di Savona si focalizzi sul servizio a quello stabilimento.

In considerazione del profondo mutamento che in funzione della scelta prettamente ferroviaria operata per Verzuolo, è naturale che vi saranno mutamenti complessivi del rapporto fra i carichi inviati via strada e quelli inviati via ferrovia, anche se tutta la clientela esterna a Verzuolo continuerà a ricevere via strada.

Proprio in funzione dell’avvio del sistema logistico impostato sulla ferrovia, vi potrebbero essere, tuttavia, modificazioni di hinterland più interessanti per quello che riguarda il tronchetto e, meno probabilmente, il caolino, altri importanti alimentatori della produzione cartaria.

E’ infatti intenzione dello stesso gruppo di Verzuolo di utilizzare Savona come porto di raccolta per il tronchetto - a Savona se ne concentreranno grandi quantità - e di farlo spedire, sempre via ferrovia, ad altre cartiere del gruppo raccordate, fra cui, ad esempio, quella di Monfalcone che ne utilizzava circa 40-50.000 metri steri all’anno provenienti via mare, i quali, nel nuovo sistema, dovrebbero transitare da Savona.

Scheda di approfondimento – Le condizioni di vendita e la scelta portuale nel settore della cellulosa.

Nella Tab 3.8 è presentato lo schema secondo cui si differenziano le operazioni di vendita di cellulosa a seconda che questa sia venduta dal produttore con condizioni CIF su porto, oppure venga offerto con formule “reso stabilimento”. Si osserva che, in generale, la condizione di vendita CIF è quella dominante (70-90%) nel mercato nazionale per le forniture rivolte ai grossi clienti che, solitamente, organizzano in proprio la parte di trasporto su terra.

La vendita CIF porto caratterizza specialmente alcuni porti che servono bacini concentrati (condensati intorno a grandi clienti) e in cui l’operatore logistico è “fidelizzato” al compratore. E’ questo l’esempio di Savona (~90%) o di Monfalcone. Lo schema della vendita CIF e il ruolo degli operatori è schematizzato nell’esempio della **fig.3.53**, nel quale è riportato fra l’altro un modello effettivamente applicato nel porto di Savona.

Le vendite “Reso” (es. DDU - Delivered Duty Unpayd), di minor peso quantitativo assoluto, transitano preferibilmente da porti in posizione più centrale rispetto all’intero mercato (A Livorno questa formula di vendita dovrebbe raggiungere circa il 25-30%).

Anche la specializzazione settoriale del retroterra (uso di diverse paste) determina la propensione della toccata portuale della nave in una regione in relazione alle aree di provenienza della pasta.

A quello sulle condizioni di vendita si collega necessariamente quello sulle operazioni marittime. Queste, nel settore della cellulosa, sono il più delle volte collegate all'attività dei venditori (sia CIF che "Reso"), che detengono un forte potere di mercato e controllano gli imbarchi nei porti situati presso le aree di produzione (es. porti "monocliente" del Nord-America).. Le provenienze più importanti sono il Nord-America, Il Brasile, l'Estremo oriente e l'area baltica

Per la cellulosa, nel Mediterraneo operano prevalentemente quattro grandi armatori specializzati che lavorano su differenti rotte e con differenti concetti di servizio (es. semi-linea), a cui si aggiungono diversi armatori fuori linea per forniture "spot" dirette. Le linee adottano navi che vanno solitamente dalle 20.000 alle 35.000 ton., di cui si parla in una ulteriore scheda di approfondimento.

Nell'ambito dei vettori di linea si possono distinguere, di principio: a) vettori di linea legati ai produttori da contratti a lungo termine, operanti su aree di vaste proporzioni, con navi ad elevato costo ("tutti i tempi"), ciclo nave molto rapido (es.:35 giorni USA-Europa), rotte rigide e con ritorno spesso a vuoto; b) vettori di linea con capitale navale inferiore (es. gru a braccio), e con maggiore flessibilità nelle soste (ritorni a pieno); c) servizi non di linea, spesso gestiti da venditori europei (area baltica) che vendono "Reso", con navi di dimensione più ridotta.

Nella Tab. 3.9 è riportato lo schema della rotte operate dalla compagnia "leader" nel settore dei forestali con i porti toccati per la vendita di tipo CIF. A seconda dei Paesi di provenienza è utilizzato naviglio di differente stazza.

Ulteriori informazioni sul naviglio e sulle caratteristiche della tecnologia per il trasporto marittimo della cellulosa sono fornite nella scheda di approfondimento "Le tecnologie navali e portuali per la cellulosa".

Ulteriori informazioni sul naviglio e sulle caratteristiche della tecnologia per il trasporto marittimo della cellulosa sono fornite nella scheda di approfondimento "Le tecnologie navali e portuali per la cellulosa".

Tab. 3.8 Condizioni di vendita della cellulosa e scelte portuali degli operatori

<i>Condizione di vendita</i>	<i>Potere della scelta portuale</i>	<i>Gestione dei segmenti di trasporto</i>	<i>Criteri economici prevalenti</i>	<i>Tipi esemplari di mercato</i>	<i>Incidenza stimata</i>
CIF porto	Compratore	Marittimo: venditore Terrestre: compratore	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ottimizzazione del ciclo nave ▪ Porto naturale (riduzione costo trasp. terrestre) ▪ Porto come polmone logistico 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Forniture regolari (mensile)/gran di clienti ▪ Produttori Nord-America 	70%-90% (secondo zone)
"Reso" (es. DDU)	Venditore	Marittimo: venditore Terrestre: venditore	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Riduzione costi nave e porto ▪ Franchigia bassa ▪ Servizio al cliente 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mercati "spot"; clienti piccoli ▪ Produttori Baltico ▪ Merce pregiata (minor incidenza costi terrestri) 	10%-30% (secondo zone)

Tab.3.9 Esempi di servizi di linea di un armatore specializzato per le forniture di cellulosa nei porti italiani

<i>Servizio secondo regioni di imbarco</i>	<i>Porti italiani toccati (~6 toccate al mese; round-trip: ~35 giorni.)</i>	<i>Classe di portata usuale delle navi (tonn.)</i>
Costa occidentale USA	Savona, Livorno, Napoli, Monfalcone	~45.000
Costa orientale Nord-America (Canada-Usa) e Golfo Caraibico	Savona, Livorno, Napoli, Monfalcone	~30.000
Brasile	Savona, Livorno, Marina di Carrara, Napoli, Monfalcone	~25.000
Estremo Oriente	Monfalcone e/o Trieste, Livorno	~25.000

Fonte: Star Shipping

Stato e prospettive del traffico della cellulosa a Savona

Come si osserva nel **graf. 3.54**, sull'arco ventennale di riferimento, la cellulosa ha rappresentato, quantitativamente, la parte preponderante del traffico del porto di Savona. Essa si è sempre mantenuta su quantità superiori alle 150.000 ton (minimo storico, negli anni di crisi 1982-1983) raggiungendo punte (1992, 1997) intorno alle 350.000 ton.

Nel 2000 la quantità di cellulosa manipolata è stata di circa 259.000 ton, mentre nel 2001, con una leggera discesa, si è attestata intorno le 210.000 ton, di cui solo l'1% in imbarco.

La cellulosa, per gli anni 2000-2001 ha rappresentato mediamente il 90-95% in peso, nell'ambito dei beni della filiera legno-carta trattati dal porto di Savona.

Attualmente, in relazione all'apertura della nuova cartiera di Verzuolo, è atteso in ogni caso un certo aumento, stabilizzato, del traffico; aumento che, secondo i responsabili del gruppo dovrebbe portare stabilmente, entro il 2002-2003, il traffico totale sull'ordine di grandezza delle 300.000 ton anno.

Si ricorda, comunque, che la tecnologia impiegata a Verzuolo permette, proporzionalmente alle altre cartiere, un maggiore utilizzo di tronchetto. Per Verzuolo, la quota di traffico di cellulosa in transito dal porto è prevista di circa 40.000 ton anno a regime. Il resto sarà diretto alle altre cartiere dell'area Nord-Occidentale, diffuse sia nel Piemonte che in Lombardia.

A Savona gli arrivi di cellulosa, principalmente dall'area americana, avvengono con le navi "break-bulk" delle compagnie di linea specializzate per il trasporto di forestali, che seguono le rotte decise dagli stessi produttori che vendono la cellulosa con formule CIF reso porto.

Il "tondello" per le paste di legno della cartiera di Verzuolo

Se si osservano i quantitativi trattati dal porto di Savona, dal 1981 in poi, si sono sempre sostanzialmente mantenuti entro l'ordine di grandezza delle 50.000 tonnellate (primo massimo: 53.000 ton nel 1995, secondo massimo, alquanto anomalo, di 50.000 ton nel 1992). Dopo il '94, si riscontra una tendenziale, sebbene non monotona, perdita di traffico che evidenzia, tuttavia, proprio nel 2001, una inversione di tendenza.

Su questa recente inversione è tuttavia necessario sottolineare che si tratta proprio dell'inizio del traffico di tronchetto da cartiera diretto a Verzuolo.

Fino al 2001, il legname in transito attraverso Savona non era, se non in parte residuale, diretto alle cartiere (trattandosi per lo più di tronchi o segati per altri usi), dal momento che, per il legname da cartiera, i grandi produttori localizzati nell'area piemontese (e lombarda) preferivano i porti di Imperia e La Spezia. Nel

passato, erano questi i porti su cui si concentravano gli arrivi di tronchetto, che arrivava ancora coperto dalla corteccia, dalle regioni della Russia.

Dal 2001 nel Porto di Savona si è però avviato un nuovo traffico di tronchetto di abete per cartiera (lunghezza di uno o tre metri), proveniente dall'area baltica (Estonia, Lettoni, Finlandia). Per il tronchetto sono infatti sostanzialmente chiusi i mercati nord-americani per i già rilevati motivi di ordine fito-sanitario; situazione che favorisce, di fatto, l'industria forestale dell'area nord-europea.

L'importazione di tronchetto, è riconducibile alla strategia di accorpamento materiali e di regolarizzazione della logistica di approvvigionamento della nuova cartiera di Verzuolo, funzionante con tecnologia a sfibratura meccanica, ad elevato consumo di legno. Le stime di produzione a regime per l'impianto di Verzuolo definiscono un consumo totale di 650.000 metri cubi di tronchetto, di cui 200.000-250.000 dovrebbero provenire via mare, tutte dal porto di Savona. In termini di peso, secondo i dati riportati nel Piano Triennale dell'Autorità Portuale, il traffico marittimo potrebbe assestarsi stabilmente, entro due, tre anni, intorno alle 150.000 ton.

Le navi adatte a questo traffico di "corto raggio" hanno dimensione relativamente modesta (portata: 8-9.000 metri cubi), e sono il più delle volte navi fluvio-marittimo tipo "Volga", a ponte unico, appartenenti alla flotta del baltico. Il tronchetto viene caricato sciolto.

Il viaggio dalle regioni baltiche a Savona dura circa 12-15 giorni e ha le caratteristiche della fornitura diretta (intero carico di una nave destinato ad un unico porto). A pieno regime di funzionamento, la cartiera di Verzuolo indurrà toccate a cadenza quindicinale.

La modesta portata delle navi e la conseguente relativamente elevata frequenza delle toccate dipendono dal fatto che il tronchetto, una volta tagliato, non può essere immesso nel processo di trasformazione cartaria a più di 40-45 giorni dal taglio, a causa del degradarsi delle proprietà della fibra. Ne deriva che, a causa della necessità di mantenere "continuo" il flusso di tronchetto, i quantitativi in stoccaggio portuale non possono essere mai eccessivamente elevati. Nell'immagine della **fig. 3.55** è illustrato un mezzo di movimentazione usato per lo sbarco del tronchetto nel porto di Savona.

Il traffico di caolino

Il porto di Savona, fino al 2000, non è stato mai rilevante per gli sbarchi di caolino, sebbene intorno agli anni 1994-95 sia comparso, e poi scomparso, un traffico "spot", inferiore alle 5.000 ton. Dal 1999, tuttavia, si scorgono i segni di un certo sviluppo, con traffici che appaiono crescenti, essendo passati rapidamente dalle 25-30.000 ton. del primo anno alle circa 40.000 del 2001.

Anche in questo caso, come per il tronchetto, si tratta di un effetto diretto della decisione presa dai responsabili del gruppo proprietario dello stabilimento di Verzuolo di concentrare a Savona tutti i possibili arrivi via mare diretti principalmente, ma non esclusivamente, allo stabilimento di Verzuolo (concetto di "porto base integrato multi-prodotto").

A Savona, dunque, sono cominciati a giungere i caolini dagli Stati Uniti, dal Brasile e dalla Gran Bretagna. Il solo funzionamento a regime della cartiera di Verzuolo dovrebbe garantire una base stabile di 40.000 ton anno, secondo i dati dell'Autorità Portuale (Piano Operativo Triennale), mentre il totale di traffico, sempre secondo l'Autorità Portuale, potrebbe raggiungere le 80.000 ton anno. Allo stato attuale della ricerca è prematura la stima dell'ordine di grandezza del valore in transito.

Le navi destinate a trasportare il caolino hanno mediamente una portata di 10.000 tonnellate, ma possono essere anche più grandi.

Gli sbarchi del caolino in un "porto base" come Savona avranno frequentemente il carattere dello sbarco diretto (scarico in un unico porto dell'intero contenuto delle stive e stoccaggio relativamente prolungato), anche dal momento che è possibile disporre di spazi portuali sufficientemente capaci e caratterizzati da un regime conveniente di franchigia. Il porto di Savona presenta, sotto questo lato, buone opportunità, in quanto offre, di fatto, tre mesi di franchigia per il deposito della rinfusa.

Per evitare la dispersione delle polveri durante le operazioni di scarico della polvere, i terminalisti che operano per conto del principale cliente del porto, hanno recentemente investito in una tramoggia aspirante. Il problema dell'impatto ambientale per lo scarico delle polveri (che richiede tale specializzazione

tecnologica per la manipolazione in sbarco) è uno degli ulteriori motivi (oltre a quelli strettamente economici) che spingono molti grandi ricevitori a concentrare in un unico impianto specializzato le operazioni di sbarco delle polveri. Un'immagine della tramoggia aspirante è presentata nella **fig. 3.56**.

Le infrastrutture e le dotazioni dei terminal

Le banchine, in concessione o pubbliche, su cui il terminalista portuale opera sui generi forestali sono riconoscibili nella pianta ufficiale del porto di Savona, presentata nella **fig. 3.57**.

Lo sbarco della cellulosa e degli altri forestali avviene prevalentemente sull'approdo n° 32, di 289 m di lunghezza e di 15,5 di pescaggio, o sul n° 31 (210 m di lunghezza e 15,5 di pescaggio, in concessione al terminalista privato) aventi alle spalle il piazzale di movimentazione e i magazzini (10.000 mq) specializzati per i forestali. Le banchine e i fondali degli accosti 31 e 32, usati per le navi specializzate che trasportano la cellulosa (ma anche per i Ro-Ro che caricano autovetture), permettono, teoricamente, l'arrivo di scafi di grandi dimensioni, fino a 70.000 tonnellate di portata lorda (DWT). Gli sbarchi di tronchetto di legno avvengono, solitamente, sul terminale pubblico affacciato sugli approdi n°2 e n°3 (circa 220 m di banchina e 7,5 m di pescaggio), dotato di un piazzale di stoccaggio con barriere di contenimento e di raccordo ferroviario lungo banchina. Le toccate navali per lo sbarco del tondello si succedono con cadenza mensile.

Lo sbarco dei caolini, comparsi di recente nel diagramma del traffico portuale, avviene prevalentemente sulla banchina pubblica corrispondente agli approdi n° 12 e 13 (236 m di sviluppo e 8 di pescaggio).

La zona di stoccaggio del caolino è invece posta in un sistema di magazzini (20.000 mq), di più vecchia costruzione ma recentemente in ripristino, posti all'estremo occidentale del porto.

Le attrezzature di movimentazione disponibili per le operazioni sui forestali comprendono diverse gru semoventi di portata fino a 63 ton, capaci di compiere l'intera operazione di sbarco da stiva a piazzale o camion, nonché alcune gru gommate di dimensioni minori. Oltre ad alcuni "spreader" da 40 ton, sono inoltre disponibili "fork-lift", pinze automatiche, benne e ripiani carrellati.

L'accessibilità terrestre del porto: la strada e la ferrovia

Per quanto riguarda il sistema viario, si è già detto dell'importanza che ha il traffico stradale nel servire le spedizioni di prodotti forestali. La zona di Savona offre buoni collegamenti stradali con l'entroterra, in tutte le direzioni, essendo situata presso il raccordo fra l'Autostrada A10 Genova-Ventimiglia e l'Autostrada A5 Savona-Torino. I problemi di viabilità, escludendo le congestioni frequenti che si generano intorno all'area di Genova, sono piuttosto di ordine locale, nel centro stesso della città di Savona.

Per quel che concerne i forestali, non ci sono comunque le prospettive affinché si realizzino aumenti realmente sensibili del traffico di mezzi pesanti. Buona parte dei previsti incrementi dei generi forestali, riconducibili, in sostanza, allo sviluppo del solo stabilimento di Verzuolo, dovrebbero essere infatti gestiti, di qui a qualche anno, quasi esclusivamente attraverso il sistema ferroviario, anche se i problemi ad avviare tale traffico non sembrano essere di facilissima soluzione.

I carri ferroviari rivolti esclusivamente al traffico di forestali per Verzuolo dovrebbero potersi collocare, secondo stime dell'Autorità Portuale di Savona, nell'ordine di grandezza di 3.000 carri all'anno (stimati, viene detto, in via prudenziale), che corrispondono circa ad un treno giorno. L'Autorità Portuale di Savona ha sviluppato un progetto di servizi ferroviari centrati sul nodo di S.Giuseppe Cairo, che, se realizzato, dovrebbe ulteriormente favorire il sistema di collegamenti ferroviari del porto di Savona e sostenere il traffico di forestali del porto.

E' comunque superfluo sottolineare che il gruppo di Verzuolo ha già avviato con l'operatore ferroviario attualmente attivo sulla rete un progetto di logistica ferroviaria autonomo, già in parte attivato.

Il Piano operativo triennale dell'Autorità Portuale di Savona-Vado: interventi utili alla filiera legno-carta

Nell'ultimo Piano Operativo Triennale 2002/2004 dell'Autorità Portuale di Savona (approvato dal Comitato Portuale nell'ottobre 2001), si fa il punto della situazione e delle prospettive per quanto concerne il settore

dei forestali, trasportati tutti nella forma della rinfusa (il porto di Savona non offre, fino ad ora, terminal container).

Per il settore dei forestali, è confermata la strategia di potenziamento, giustificata, in primo luogo, dalla apertura della nuova cartiera di Verzuolo, e che è strutturata in due fasi. Per il breve termine essa si orienta alla razionalizzazione dei magazzini esistenti e alla costruzione di nuovi spazi coperti prevedendo la costruzione di un nuovo capannone (5.900 mq) e di una tettoia (1.750 mq) dedicati allo stoccaggio di cellulosa e legname. Su un orizzonte più lungo è rivolta a ottimizzare complessivamente la situazione del lay-out portuale riducendo la superficie di piazzale aperto posta alle spalle dell'approdo n°32 (dove attualmente vengono di frequente collocate autovetture di nuova produzione in attesa dell'imbarco). I lavori dovrebbero essere pronti entro la fine del 2002. Nell'ambito di una programmazione a dieci anni e con priorità inferiore si inquadra invece l'intenzione di sviluppare una nuova area di banchine e piazzali, sul lato interno del molo di protezione della "Darsena Alti Fondali". In tal modo si renderebbero disponibili circa 80.000 mq affacciati sul bacino principale del porto che – secondo quanto asserito dai tecnici dell'Autorità Portuale - potrebbero offrire nuove opportunità proprio ai prodotti forestali.

Gli operatori a Savona e il marketing verso i "grandi clienti"

Il porto di Savona è un buon modello di porto italiano che fonda una sua importante specializzazione sull'operato di una forte impresa di logistica (che in questo caso è anche impresa terminalistica operante in regime di concessione), facente parte di un gruppo societario con i caratteri dell'operatore logistico specializzato attivo su rete nazionale.

Casi simili di porti che si sono sviluppati specializzandosi sui forestali grazie all'azione di un singolo operatore si riscontrano anche in altri contesti: per la cellulosa si discuterà ad esempio il caso di Monfalcone.

L'area in concessione alla società che opera a Savona è di circa 75.000 mq, di cui circa 40.000 mq sono occupati da magazzini coperti, adatti a diverse tipologie di carico.

La società terminalistica, affiancata a Savona da altre società di servizi appartenenti allo stesso gruppo societario (circa 80 impiegati), gestisce nel porto ligure la maggior parte del traffico forestale del porto (nel 2001, il 99% della cellulosa e il 55% del legname). Il gruppo societario è formato da circa 25 aziende, con diverse funzioni specializzate all'interno del filone delle spedizioni industriali e dei servizi annessi e sta attuando, come detto, strategie di "fidelizzazione" verso un ristretto numero di clienti.

La creazione di una rete specializzate a livello nazionale (o perlomeno, nel caso dell'operatore savonese, a livello "nord-tirrenico") è un carattere di questo operatore. Il gruppo gestisce direttamente attività rivolte al servizio per i flussi di generi forestali anche a Genova (il terminal di forestali) e, da poco tempo, a Civitavecchia (la questione dell'integrazione territoriale degli operatori che servono la filiera della carta sarà discussa in successive fasi dello studio). Nel porto di Napoli le attività vengono gestite da agenti.

L'orientamento alla logistica di partnership sulla catena

La presenza di un unico operatore logistico specializzato e integrato dal punto di vista funzionale, è utile a spiegare il particolare rapporto Savona-Verzuolo, che si propone, almeno nelle intenzioni, come esempio di logistica "orientata al cliente" su modello "nord-europeo", volto a impostare, sul porto di Savona, un sistema razionalizzato di catena di offerta diretta principalmente, anche se non esclusivamente, al servizio del nuovo grande stabilimento. Nella precedente fig.3.53 è rappresentato lo schema dei rapporti che intercorrono proprio a Savona fra i diversi soggetti del rapporto commerciale.

In sintesi, per servire lo stabilimento di Verzuolo la partnership fra produttore cartario e operatore logistico è stata mirata a realizzare un sistema caratterizzato da: a) maggior ricorso ad una materia prima ad elevato volume e a minore valore specifico (legno, piuttosto che cellulosa), con conseguente necessità di ridurre al massimo i costi di trasporto; b) uso della ferrovia per approvvigionare, tramite raccordo, lo stabilimento, sia da breve (dal porto naturale di Savona) che da lunga distanza (direttamente via terra); c) la diversificazione, fra ferrovia e nave, del portafoglio modale degli approvvigionamenti voluminosi su lunga distanza, in funzione del differente grado di programmabilità; d) la concentrazione tendenziale in un "porto base integrato multiprodotto" (Savona) di gran parte dei flussi marittimi di materie diretti allo stabilimento con la

possibilità di sfruttare eventualmente le economie di concentrazione portuale anche per servire stabilimenti più lontani; e) l'uso del porto come zona principe di stoccaggio da cui servire con "flusso teso" lo stabilimento; f) la collaborazione contrattuale di lungo periodo ("fidelizzazione") con un operatore specializzato, fortemente integrato, attestato nel porto, nonché con l'impresa ferroviaria.

L'attenzione al complesso dei fattori di impatto ambientale, destinata a divenire con il tempo sempre più strategica, per tutte le grandi imprese del settore ai fini del il mantenimento di uno standard ottimale di immagine (sia "locale" che "globale") e, quindi, di efficienza produttiva, ha giocato senza dubbio un ruolo non secondario nella visione di questo tipo di logistica fortemente programmata e capace di sfruttare appieno, una volta regolato il sistema, le opportunità economiche e ambientali dei mezzi di grande capacità (treno, in primo luogo, e nave), centralizzati verso un unico scalo.

Anche per il caolino, la proprietà dello stabilimento di Verzuolo, ha scelto di concentrare tutti gli arrivi marittimi nel porto di Savona, pur considerando che il volume di caolino necessario al ciclo produttivo è estremamente più ridotto rispetto a quello del legname o della cellulosa. La scelta della concentrazione vale non solo per i carichi diretti a quello stabilimento ma anche, qualora conveniente, per alcuni altri impianti. Il caolino, in generale, dimostra una certa opportunità per la concentrazione portuale, essendo trattato, rispetto al legname o alla cellulosa, in quantità inferiori. Anche per il caolino vi sono comunque importanti componenti di flusso destinate ad arrivare via terra allo stabilimento di Verzuolo (così come agli altri stabilimenti del gruppo), da luoghi di produzione europea (prevalentemente Germania e Francia). Per questi traffici sarà comunque dominante l'uso del camion. I fornitori di caolino, infatti, non dispongono frequentemente di impianti raccordati. La ferrovia dovrebbe invece supportare i flussi di carbonati provenienti dalla zona di Massa Carrara e diretti a Verzuolo.

Per quanto riguarda, più specificamente, l'utilizzo della ferrovia fra il porto (polmone logistico) e la linea di produzione piemontese, è stato deciso di puntare verso un sistema di approvvigionamento ferroviario il più regolare possibile, avente la capacità di rispondere rapidamente alle richieste di approvvigionamento formulate dallo stabilimento secondo il principio del "flusso teso"; questo vale per tutte le materie prime richieste dal ciclo che sono scaricate e stoccate, per periodi più o meno lunghi, presso il porto. Rimane aperta la questione di come, e in che tempi, il sistema ferroviario raggiungerà il livello di piena efficacia funzionale delle operazioni.

E' bene sottolineare sin d'ora che la valenza e la funzionalità di un porto – e questo vale in particolare per quelli che sono chiamati a svolgere la funzione di "grandi porte" per i traffici ad alto volume, come è il caso della cellulosa – si fonda in modo intenso sulla capacità sistemica di integrazione (infrastrutturale e organizzativa) con gli altri sistemi, fra cui in primo luogo quello ferroviario è, di frequente, un elemento essenziale. Il tema si riproporrà più oltre, nella discussione dal caso studio del porto di Monfalcone.

Scheda di approfondimento – Ferrovia o nave per il legname grezzo dall'area finlandese?

La strategia modale relativa all'approvvigionamento del tronchetto per la produzione di pasta di legno nella nuova cartiera di Verzuolo è la seguente: dei 600-650.000 metri cubi annui di tronchetto necessari a regime, viene stimato che circa 200.000-250.000 saranno inviati via mare, a Savona, dai Paesi dell'area baltica e di qui, via ferrovia, con un trasporto di tipo navetta, alla cartiera. Il resto (400.000 metri cubi) dovrebbe poter arrivare direttamente via ferrovia, con treni completi, più o meno dalle stesse aree di origine. Per i rifornimenti di tronchetto, il ricorso al trasporto marittimo di corto raggio è dunque complementare all'uso della ferrovia su lunga distanza.

Il ricorso al marittimo (con navetta ferroviaria di approvvigionamento dal porto) per una parte del volume di legno in entrata si spiega con la generale difficoltà (rischiosità e anti-economicità) a servire direttamente via ferro tutta la richiesta dello stabilimento, in particolare nei periodi di picco produttivo.

Questo perché da Paesi quali la Finlandia o i Paesi Baltici, anche in considerazione della lunga distanza da percorrere e del passaggio su reti ferroviarie a scartamento differente, è comunque difficile organizzare treni completi al di fuori di una rigida e stabile programmazione, calcolata in modo da ridurre al minimo livello possibile il costo medio della spedizione per un quantitativo programmato come standard di produzione annuale.

Questo spiega la decisione di puntare a trasportare via ferrovia una quota di domanda programmata, considerata “regolare”, per la quale risulta conveniente tarare il sistema di trasporto a treno completo, mentre, per le quote che oscillano oltre il livello di programmazione, è stato ritenuto più conveniente ricorrere alla nave.

In merito alla difficoltà di gestire tutte le forniture di materia prima all'interno di un rigido schema di programmazione ferroviaria, si ricorda che, oltre ai possibili picchi di domanda: il tronchetto, soprattutto nei Paesi Baltici ha una produzione (taglio) alquanto irregolare, in funzione, ad esempio, della situazione meteorologica. Inoltre, il tronchetto ha una vita economica molto breve (40-45 giorni) e che quindi non può essere conservato in giacenza per periodi troppo lunghi ai fini di regolarizzare i flussi.

L'invio via mare del tronchetto dalle aree baltiche è, pertanto, meno economico, in termini di costi per tonnellata, rispetto ad un invio ferroviario a treno completo programmato, giacché l'uso della nave aggiunge almeno due manipolazioni in più lungo il tragitto oltre ad obbligarne, per il mercato italiano, una circumnavigazione europea abbastanza lunga.

Tuttavia la scelta navale permette di raggiungere complessivamente la strategia più efficiente sul piano del rapporto affidabilità/costi: l'organizzazione estemporanea di una spedizione via nave è infatti comunque più rapida e affidabile di una ferroviaria, soprattutto da quelle aree di origine e su una distanza così lunga.

Nella **fig. 3.58** è presentato uno schema che rappresenta in forma di modello economico la strategia di partizione modale per la minimizzazione dei costi, in funzione delle diverse quantità rispetto alla quantità programmata (Q*).

E' verosimile che l'elevato interesse verso una gestione ottimale del sistema logistico basato sulla programmazione conduca, in futuro, gli acquirenti del tronchetto a impegnarsi al massimo grado nel controllo dei trasporti; è immaginabile, dunque, che essi tentino di allontanarsi da condizioni di vendita tipo CIF, tuttora applicate per l'acquisto dei tronchetti baltici, per preferire formule più responsabilizzanti ma anche più remunerative.

Ulteriori considerazioni sulla scelta modale per i trasporti di prodotti forestali dall'area baltico scandinava saranno discussi nei paragrafi dedicati all'importazione di carta e, soprattutto, nei paragrafi dedicati ai porti italiani del legname.

La cellulosa negli altri porti dell'arco ligure

Il porto di Genova

Per il porto di Genova, il primo porto italiano per traffico terra-mare di container, non sono disponibili i dati dei flussi di prodotti forestali “containerizzati”, neppure per gli anni più recenti. Si tratta di un caso di mancanza di dati analogo a quello di La Spazia. Sono stati presi contatti con i terminalisti che, tuttavia, non conoscono se non in via indiretta (documenti doganali) i contenuti dei container e che, comunque, non elaborano dati specifici sul transito. E' verosimile, comunque, che a Genova transitino in sbarco alcuni traffici di prodotti forestali (ad esempio provenienti dall'area asiatica) all'interno di container, anche se la dimensione assoluta non dovrebbe essere rilevante. Qualcuno (Carlini, 2002)²¹ stima che nel complesso Genova abbia trattato, nei periodi più recenti, 230.000 ton medie annue di prodotti forestali in sbarco.

Sembra comunque questo, il punto più adatto, per segnalare, in generale, l'opportunità di migliorare il sistema di rilevazione statistica, a livello locale o centrale, sul traffico dei prodotti che transitano nei porti italiani all'interno delle unità di carico. Per questo obiettivo sarebbe opportuno investire qualche risorsa in più e coordinare un programma a livello nazionale.

Per quanto concerne il traffico di rinfusa, i traffici di cellulosa in sbarco del biennio 2000-2001 si collocano nell'ordine di grandezza delle 200.000 ton anno. E' dominante la cellulosa, di provenienza americana o nord-europea. Mancano, purtroppo le serie storiche degli anni precedenti, non elaborate dall'Ufficio Studi dell'Autorità Portuale.

²¹ Carlini F, Italian ports must take the opportunities to gain confidence of paper shippers”, IFPTA Journal, Vol.19, n°2, April 2002, 9-13.

Come già accennato, nel porto di Genova opera come terminalista specializzato in forestali una società collegata allo stesso gruppo operante a Savona e Civitavecchia.

Il terminale è localizzato presso il molo “Ponte Somalia Ponente”, come si vede nella **fig. 3.59**. Esso offre 193 metri di banchina con pescaggio di 11 metri, 7.000 mq di aree coperte, 7.200 mq di banchina scoperta, per circa 25.000 ton di capacità di stoccaggio. E' dotato di tre raccordi ferroviari, 10 “fork lifts” da 7 ton. di capacità e il lavoro è disponibile in tre turni giornalieri da 6h 30' ciascuno.

Sono disponibili due dati puntuali, riferiti al 2000 e al 2001, a riguardo del quantitativo di cellulosa sbarcato specificamente nel terminale: 137.000 ton e 159.000 ton.

La manipolazione delle merci viene effettuata su diversi generi di prodotti quali la cellulosa in balle (anche in container) e le bobine di carta “kraft” e di carta da giornale.

L'offerta del terminalista è, come nel caso di Savona, integrata e va dallo svolgimento delle procedure doganali (magazzino doganale di temporanea custodia) alla gestione dell'intera spedizione, con annessi servizi accessori.

Il porto di La Spezia

I dati del Porto di La Spezia (**fig. 3.60**) mostrano una sostanziale scomparsa negli ultimi anni di traffici di cellulosa alla rinfusa, ma più in generale, di tutti i prodotti forestali. Questo è dovuto alla scelta da parte degli operatori terminalisti di destinare gli spazi portuali, già di per se piuttosto limitati, ad altri generi merceologici, come ad esempio lamiere, coils e quei materiali legati al ciclo della siderurgia. In particolare la cellulosa, sbarcata un tempo in rotoli, ed il legname, sbarcato in forma di tronchetto, abbisognavano di vaste aree a magazzino ed a piazzale che finivano per penalizzare fortemente la convenienza a movimentare questa merce. Al 2001 non si hanno altri sbarchi di rinfusa solida o polveri destinate all'industria cartaria e per quanto riguarda le tendenze future al momento non sembrano esserci, a detta degli operatori, significativi cambiamenti per questi traffici.

Per quanto concerne il traffico containerizzato di cellulosa o di altri generi forestali, non sono disponibili informazioni, in quanto non è attivato nessun sistema statistico di rilevazione.

La cellulosa nel porto di Livorno

Il bacino cartario della Lucchesia

Il porto di Livorno è il porto più importante in Italia nel settore dei prodotti forestali. In chiave storica, esso deve questo suo ruolo al fatto che è collocato a pochi chilometri dal cuore di quello che è il bacino di produzione cartaria più concentrato d'Europa, vale a dire l'area della provincia di Lucca, ricca di acque. Inoltre ha il generico vantaggio di essere un porto notevolmente baricentrico rispetto alle aree più sviluppate del Paese.

Nell'area produttiva della provincia di Lucca (riconosciuto nel 2002 come “distretto”) operano 132 imprese del settore cartario. L'area ha prodotto, nel 2000, ben 950.000 ton di carta per ondulati e 600.000 ton di carta ad uso domestico (“tissue”: la carta per l'uso domestico è il 48% della produzione nazionale). Il fatturato del distretto è circa di 2,3 Miliardi di Euro, fra cui 570 milioni di Euro sono di esportazioni. Nell'area, in cui operano circa 5.700 impiegati, si concentra circa il 20% della produzione italiana nel settore cartario (dati 1999) e il 7% della capacità produttiva europea nel settore delle carte ad uso domestico. I tassi di sviluppo dal 1994 al 2000 parlano di una crescita del 64% dei ricavi e del 16% degli occupati.

Il polo cartario di Lucca è divenuto il campo, negli ultimi anni, di una intensa attività di acquisizioni da parte da parte dei grandi leader mondiali che vedono nell'area interessantissime possibilità di sviluppo, in particolare nel segmento delle carte domestiche che a livello mondiale rappresentano un mercato in costante aumento da più di un decennio (fra 3 e 4% all'anno). Nonostante queste tendenze all'internazionalizzazione, l'area conserva una notevole ricchezza di varietà imprenditoriale.

Con questo potenziale di consumo di paste di legno posto a breve distanza è naturale che il porto di Livorno abbia raggiunto e mantenuto saldamente la leadership assoluta fra i porti italiani, sia per l'importazione di cellulosa che per gli altri traffici più o meno direttamente collegati a questa: le esportazioni di carta, e, per

motivi più indiretti, il legname. Quest'ultimo, infatti, si è fortemente radicato nel porto di Livorno a motivo del fatto che per molti anni, in passato, i maggiori quantitativi di legname diretti in Italia via mare provenivano dalle stesse aree di produzione della cellulosa (Nord-America) e, quindi, viaggiavano sulle stesse navi.

Descrivere compiutamente il contesto del porto livornese per quel che concerne il settore della cellulosa è alquanto complesso. Nel seguito immediato, si descriveranno i tratti fondamentali del porto di Livorno, lasciando alle altre parti del lavoro il compito di completare, attraverso notazioni indirette e rimandi, l'informazione sul ruolo che il porto toscano assume nel contesto nazionale. La sua posizione è infatti tale da rendere necessario confrontare continuamente le funzioni e i profili di servizio degli altri porti con quella del porto di Livorno.

Il profilo infrastrutturale e organizzativo

Una pianta del porto di Livorno è visibile nella **fig. 3.61**. Le principali strutture presso le quali avvengono le movimentazioni dei prodotti forestali nel porto di Livorno sono sia pubbliche che private. Si ricorda ad esempio il terminal "Alto Fondale", costituito da 5 accosti per un totale di 760 metri, che comprende una zona per i contenitori e su cui si svolgono diverse attività di manipolazione e stoccaggio di forestali (cellulosa in rotoli ed in pani). Nell'area sono presenti due magazzini per una superficie di circa 10.000 mq, di cui uno è adibito alla movimentazione di carta, cellulosa e legname.

Il terminale privato più importante dedicato alla movimentazione di prodotti forestali possiede 7.200 mq di magazzini coperti, una superficie di 33.000 mq e offre 30 mezzi da piazzale con portata fino a 75 ton. Un altro terminale privato dispone di 2.403 m² di aree coperte. Tuttavia la gran parte delle movimentazioni in banchina avviene sui terminali pubblici.

Nel porto di Livorno operano come terminalisti diverse imprese, che si occupano di logistica per i prodotti forestali e la cellulosa. La gran parte del lavoro di sbarco è svolta dall'impresa che è nata sulla base organizzativa dell'ente che, prima della riforma, svolgeva le funzioni di manipolazione. La dominanza di quest'impresa nelle operazioni che si svolgono sulle banchine pubbliche è molto marcata e rappresenta, come in altri casi di grandi porti italiani, un sensibile retaggio della situazione pre-riforma. L'impresa è caratterizzata da notevole ampiezza operativa ed è riconducibile tradizionalmente ad enti pubblici. Le imprese minori che impiegano, complessivamente, poco personale per gli sbarchi, devono ricorrere spesso a quello della compagnia dominante, in un regime che risulta alquanto delicato dal punto di vista dell'uguaglianza delle condizioni concorrenziali.

La dimensione e i caratteri del traffico

Il **graf. 3.62** fornisce l'immagine dell'andamento del traffico di paste di legno e cellulosa a Livorno. Da valori intorno alle 440.000 ton del 1991, dopo un periodo di debolezza durato fino al 1994 (anno di minimo, con 350.000 ton), il traffico è nettamente ripreso con regolarità, fino a giungere alle quasi 800.000 ton del 1999. Dopo tale anno sono disponibili solo dati parziali²².

Dai dati parziali del 2001 si possono desumere comunque importanti informazioni. La prima è riferita al tipo di carico. Gli sbarchi di cellulosa sono avvenuti per l'88% in colli (balle riunite fra loro con i legacci in forma di unità di carico), e solo per il 9% in container. Quote minimali sono giunte al porto contenute in

²² Dopo il 1999, purtroppo, non sono più disponibili dati statisticamente omogenei da parte dell'Autorità Portuale. Un mutamento dei criteri di classificazione applicato dal 2001 ha infatti accorpato in una sola voce statistica anche la carta, dando origine ad una voce "cellulosa, pasta per carta, carta". Nonostante il traffico di carta in importazione inserito nella voce non sia probabilmente importante (vi è infatti, nella nuova classificazione una ulteriore voce in cui confluiscono "rotoli di carta kraft, carta in generale"), non è possibile, formalmente, comparare i dati. Fra l'altro, mentre mancano del tutto dati riferiti al 2000, i dati disponibili per il 2001 sono solo parziali (gennaio-settembre). Per la voce "cellulosa, pasta per carta, carta", sotto l'ipotesi di ripartizione uniforme del traffico fra i periodi dell'anno, è comunque possibile tentare una stima del traffico in sbarco del 2001; traffico che sarebbe risultato in ulteriore crescita, ammontando a circa 860.000 ton

rotabili e in “rinfusa” (tecnicamente, in questo caso, s’intende l’assenza di ogni forma di unità di carico: trattasi ad esempio di balle isolate o di massa non imballata).

Nel primo porto nazionale italiano si conferma dunque come ancora fortemente dominante l’uso di trasportare la cellulosa con i sistemi specializzati fondati sull’unità di carico di grossa dimensione; sistemi, che permettono di sbarcare quantità molto importanti, migliorando l’utilizzo della nave. Un approfondimento su questo aspetto è presentato più oltre nel testo, nella “scheda” dedicata alle tecnologie navali e portuali per lo sbarco di cellulosa.

Tuttavia, non è un’entità da sottovalutare il 10% di sbarchi in container in un settore noto per essere da sempre fortemente legato a naviglio e tecnologie convenzionali specializzate (anche grazie all’opportunità di importanti concentrazioni di carico presso i punti di produzione). Non sono purtroppo disponibili dati storici per gli anni precedenti.

E’ interessante osservare i tassi di “containerizzazione” della cellulosa esportata dai primi otto paesi che nel 2001 hanno sbarcato carico a Livorno. Secondo quanto riportato dalla tab. 3.10, il dato più eclatante è che ben il 20% del traffico proveniente dagli U.S.A. (secondo esportatore verso Livorno con il 28% di tutti gli sbarchi) ha viaggiato in container. Si tratta di un fenomeno legato alla disponibilità di noli molto convenienti e di una A livelli alquanto più ridotti si ritrova il Canada, primo Paese esportatore con il 32%. Risultano infine basse, se si esclude il Cile e la Spagna, le quote in container degli altri principali esportatori.

Tab. 3.10 Porto di Livorno: modi di caricamento della cellulosa

Paese	% in container	(% del Paese sugli sbarchi totali)
U.S.A.	20%	28%
Spagna	8%	9%
Canada	6%	31%
Cile	5%	5%
Indonesia	0%	21%
Thailandia	0%	2%
Brasile	0%	2%
Svezia	0%	2%

Elaborazione ISTIEE da dati A.P. di Livorno

Per quel che concerne i Paesi di provenienza della Cellulosa a Livorno, una stima della ripartizione per paesi di provenienza è presentata nel **graf. 3.63**, indipendentemente dai modi di carico. Prevalgono, come già detto, il Canada (31%), gli U.S.A. (28%) e l’Indonesia (15%). Dopo la Spagna (ben il 9%), a una notevole distanza vi sono il Cile (5%) nonché il Brasile, la Thailandia e la Svezia (ciascuno con il 2%). Residuale la Russia, con l’1%.

Livorno, porto di concentrazione degli sbarchi di “carico deviato”

Livorno rappresenta la principale porta di ingresso della cellulosa della Lucchesia, ma riesce a servire molte altre aree del paese, grazie al suo potenziale di concentrazione.

Da una parte ci sono infatti le aree di quello che potrebbe essere definito il “retrotterra naturale”, formato dalla Toscana (compresa la Lucchesia), Emilia e dalle regioni del Centro-Italia che assorbono, nel complesso, l’80% del carico in importazione. Ma circa il 20% del carico sbarcato a Livorno prosegue in realtà verso altre regioni che sono retrotterra di altri porti che trattano per conto proprio la cellulosa. Quello che passa per Livorno è, in questo caso, il cosiddetto “carico deviato”.

Il fenomeno è legato all’obiettivo delle compagnie di navigazione di evitare alcune toccate in porti diversi da Livorno, per ridurre i costi del ciclo nave, qualora le quantità destinate a questi altri porti non siano rilevanti. Le indicazioni di sbarcare o meno in un porto dipendono, il più delle volte, se si tratta di navi convenzionali, dalle decisioni dei venditori che offrono ai compratori condizioni di vendita CIF su un dato porto. Nel caso la compagnia di navigazione, nell’ambito degli accordi con il venditore, decide di evitare una toccata

portuale, sarà la stessa compagnia di navigazione a provvedere al trasporto terrestre verso il porto sul quale è stata venduta a una certa tariffa la merce. E' evidente che per il compratore le condizioni di acquisto, e in particolare il prezzo di acquisto, rimarranno perfettamente identiche a quelle che ci sarebbero state se la nave avesse effettivamente scalato il porto di destinazione finale. La questione, come si comprende, è tutta interna a chi gestisce l'economia del trasporto, vale a dire la compagnia marittima. Anche la prestazione pagata dal venditore al vettore sarà la stessa (si parla, infatti di "equalizzazione" della tariffa su un altro porto).

Viene stimato da alcuni²³ che del 20% rappresentato dai "carichi deviati" nel porto di Livorno, circa la metà sia diretta nel Nord-Est (area di gravitazione di Monfalcone) e l'altra metà nel Nord-Ovest, area di gravitazione naturale dei porti di Genova o Savona.

Il fenomeno del "carico deviato" che nel caso della cellulosa è visibile ma, complessivamente, ha un carattere saltuario, per altri tipi di prodotti forestali (legname) è divenuto, nel corso del tempo, così rilevante che le compagnie hanno deciso di escludere definitivamente molti porti dalle rotte programmate concentrando gran parte del carico a Livorno. Più è alto è il numero di porti da toccare e meno grandi sono le quantità, più è probabile che vi siano grossi vantaggi da una scelta definitiva di concentrazione del carico.

Non è tuttavia questo, almeno nel panorama attuale, il caso della cellulosa che oggi, come si è detto, ha un grado di concentrazione portuale abbastanza forte, essendo destinata prevalentemente a quattro/cinque porti in Italia. Tuttavia, l'esigenza di ridurre i costi del ciclo nave evitando lunghe deviazioni per quantità modeste o un numero più elevato di scali è sempre più sentita dalle compagnie marittime. Di fronte a questa situazione è pensabile – anche se qualche operatore e qualche analista non sono del tutto d'accordo su questo punto – che sarà sempre più difficile anche nel settore delle cellulose tentare di aprire nuovi varchi di ingresso nel panorama nazionale. Si avrà modo di discutere della questione parlando dei progetti del porto di Civitavecchia.

La cellulosa nel porto di Napoli

La geografia del cartario nel Centro-Sud

Nell'area appenninica a nord-est della Campania, e più precisamente a Sora nel basso Lazio, (Provincia di Frosinone) nonché in Abruzzo, ad Avezzano e a Chieti, sono attive tre importanti stabilimenti di proprietà del gruppo leader del cartario in Italia. La localizzazione delle tre grandi cartiere, favorita dalla presenza di acqua di origine appenninica, è indicata in una precedente figura.

L'area appenninica centro-meridionale, dal Lazio fino all'Abruzzo e alle Marche, in passato, è stata un'area in cui si era sviluppato un certo livello di produzione cartaria. Tale tradizione, oltre ad aver mantenuto in vita un certo numero di cartiere medio piccole che producono quantitativi modesti anche se di qualità elevata (area di Fabriano) ha favorito lo sviluppo di un numero limitato di impianti di grande dimensione, sopra descritti.

Attualmente, l'area del centro Italia consuma il 30% delle paste di legno importate in Italia. Tale quota si è mantenuta stabile dal 1991 ad oggi. Nel 2001, circa il 71% dei quantitativi diretti al Centro-Sud è arrivato via mare; nei primi anni '90 la media era intorno al 74%.

Fino a qualche anno fa, alcuni traffici di cellulosa diretti alle cartiere marchigiane erano sbarcati ad Ancona, che ha poi ceduto definitivamente di fronte alla convenienza a gestire via mare solo quantitativi superiori ad una certa soglia; ancora nel 1996 si contavano ad Ancona circa 35.000 ton di cellulosa, scomparse del tutto con il 1997.

Per concludere il breve excursus sulla geografia del cartario nel Centro-Sud, va notato che la macro-area Sud e Isole che nel 1991 consumava ancora il 10% del totale delle importazioni italiane, attualmente è pressoché scomparsa dallo scenario statistico, fatto che comprova la definitiva eliminazione del settore cartario, anche di quello "artigianale", dalle regioni più meridionali del Paese.

La tradizione del porto di Napoli

²³ Carlini F (2001), op.cit, p.9.

Come appena osservato, nell'immediato hinterland del porto napoletano non ci sono importanti stabilimenti cartari. Ma il porto di Napoli, è attualmente l'unico punto di ingresso delle cellulose che alimentano i tre principali stabilimenti dello scacchiere dell'Italia centrale.

Il caolino che rifornisce le cartiere dell'area abruzzese e laziale transita, invece, dal porto di Ancona, che ha mantenuto questo traffico, e dove vi sono anche dei magazzini di stoccaggio (in media, nel biennio 2000-2001 sono transitate 75.000 ton all'anno). Un'altra fonte di approvvigionamento marittimo dei caolini per queste cartiere è il porto di Gaeta che funge esclusivamente come punto di sbarco diretto e di transito.

I motivi per cui il porto di Napoli è, di fatto, l'unico porto che opera con successo nella cellulosa al servizio dell'area centro-meridionale sono di ordine storico e geografico/economico.

Storico perché il porto di Napoli, anche grazie alla sua invidiabile posizione di porto "baricentrico" per il Centro-Sud orientato alle rotte atlantiche, ha avuto, per lungo tempo, un ruolo importante nel traffico convenzionale di prodotti forestali (di legname, in particolare), proveniente dall'area americana. Questo traffico, che era in parte diretto alle zone di produzione mobiliare locale (nel casertano e della zona flegrea), ha favorito anche la concentrazione nei magazzini dello scalo partenopeo di cellulosa, che viaggiava - e in parte continua a viaggiare anche oggi - sulle navi "breakbulk" che trasportano carico misto (legno più cellulosa). Attualmente, come si avrà modo di dire in un successivo paragrafo, il ruolo del porto di Napoli quale scalo per il legname trasportato da navi "convenzionali" specializzate nel settore dei forestali, si è tuttavia fortemente indebolito.

Geografico/economico perché la posizione del porto rispetto alle cartiere - in particolare per quella più recente di Sora - è notevolmente conveniente, dal momento che la rete autostradale fornisce una buona accessibilità, in direzione sud-nord; direzione che, come si vedrà, è più conveniente per i noli del trasporto stradale. Pertanto, anche se i costi per gli armatori sono, secondo alcuni²⁴, più elevati di quelli di Livorno o Savona/Genova, il costo finale per la cartiera cartiera, risulta meno gravoso. Questo, anche perché nel porto partenopeo i costi di manipolazione e magazzino non sono, verosimilmente, molto elevati. Del resto, è probabile che gli operatori di Napoli basino le proprie strategie tariffarie (sbarco, ecc.) sul raffronto con i prezzi finali "reso cartiera" offerti dai porti dell'Alto Tirreno.

Il traffico nel porto di Napoli

Le statistiche curate dal porto di Napoli per il settore dei forestali non sono particolarmente ricche. Nonostante le ripetute richieste di dati storici, si sono ottenute informazioni riferite esclusivamente al traffico del 2001 (sbarchi di cellulosa nel porto di Napoli: 274.000 ton.).

Un dato interessante di cui si dispone è la ripartizione delle quote fra traffico di rinfusa e traffico in container: il primo, dominante, è stato di circa 220.000 ton (l'80%), il secondo di 54.000 ton (il 20% circa).

A Napoli si sono avuti anche alcuni imbarchi di cellulosa (verosimilmente reimbarcati verso l'area mediterranea), per un totale di 25.000 ton, tutti in contenitore. Detto per inciso, nel porto di Napoli ci sono stati, nel 2001, anche limitatissimi imbarchi di carta (60 ton) in contenitore.

Dati ufficiosi segnalano, nel recente passato, in anni di migliore congiuntura, picchi di traffico intorno alle 320.000-330.000 ton.

La cellulosa in massima parte (80%) è diretta alle tre grandi cartiere dell'area laziale e abruzzese. Questo traffico di alimentazione produce attualmente circa dai 30 ai 40 camion di cellulosa al giorno in partenza dal porto di Napoli. Il rimanente si dirige verso altri stabilimenti dell'area abruzzese e marchigiana (qualche quota residuale di "fluff" in rotoli è diretta nell'area di Pescara).

Le principali aree di provenienza della cellulosa sono stimate, dagli operatori, come segue: Nord-America 75%, Cile 18%, Brasile 7%. Negli ultimi anni è pressoché scomparsa la cellulosa svedese che un tempo copriva quote interessanti. Una parte della cellulosa americana (circa il 10%) appartiene alla categorie merceologiche "fluff" e "kraft". A Napoli viene trattata anche qualche quota di cellulose orientali.

Il traffico di cellulosa a Napoli, considerato lo stato del comparto cartario, è da ritenersi stabile. E' verosimile che solamente nuovi incrementi della capacità produttiva delle cartiere principali - in teoria, è la

²⁴ Carlini F (2001), op.cit, p.11.

cartiera di Avezzano la maggiore candidata ad interventi di ammodernamento – potrebbe favorire un incremento sensibile nell'ordine di grandezza del traffico. Questo meno che non si verificano spostamenti dello stesso traffico verso nuovi porti concorrenti, possibilità che viene analizzata nel paragrafo dedicato a Civitavecchia.

Le infrastrutture, i magazzini, per la cellulosa nel porto di Napoli

Le strutture per lo stoccaggio utilizzate attualmente a Napoli per la cellulosa sono fondamentalmente due. La prima, alquanto datata, semiaperta, di modesta dimensione (6.000 mq) è situata sul Molo Pisacane (molo storico per i forestali nel porto di Napoli, adatto alle navi di minore dimensione) Il molo dispone anche di un'area di stoccaggio all'aperto. Il magazzino-tettoia è utilizzato come riparo temporaneo della cellulosa, che viene trattata sul Molo Pisacane solitamente per i flussi di "pronto uscita". La banchina che riferisce a tale area, collocata sul lato Est del molo (bacino del Pilero), è poco sviluppata in lunghezza ed è adatta a navi di modeste dimensioni.

La seconda struttura per lo stoccaggio, anch'essa in forma di tettoia aperta, è collocata sul lato orientale del Pontile Vittorio Emanuele; essa è più ampia e di recente costruzione ed è utilizzata anche come magazzino di stoccaggio da parte dei venditori per la merce ancora invenduta. La banchina di riferimento per questo magazzino è il lato Ovest dello stesso molo (verso la Darsena Vittorio Veneto). E' qui che viene svolta la gran parte di sbarchi di prodotti forestali, anche da navi di maggiore stazza. Solitamente le operazioni vengono svolte dalle gru collocate sulle navi, ma vi sono a supporto due gru mobili (tipo "Gottwald"). La cellulosa in uscita, una volta prelevata dal magazzino, viene caricata sui mezzi stradali nello stretto "corridoio" che divide i due corpi di edificazione disposti sui due versanti del Pontile Vittorio Emanuele.

Un'ulteriore banchina che può essere usata per il traffico di cellulosa o di altri forestali "pronto uscita", con stoccaggi di breve periodo, è il versante Est del Molo del Carmine, situato in fronte del Molo Pisacane verso Ovest.

La posizione di tutti questi magazzini nell'ambito del porto è riportata nella pianta della **fig. 3.6 4** Due immagini delle infrastrutture, occupate dalla cellulosa stoccata, sono riportate nella **fig.3.65**.

Per il futuro, l'Autorità portuale di Napoli sta elaborando alcuni scenari di pianificazione destinati a rimodernare l'assetto strutturale del porto. Alcuni di questi scenari prevedono modifiche anche nell'assetto delle aree destinate ai forestali, con spostamenti delle aree dedicate. Anche tale questione, che non riguarda solo il settore delle paste di legno, è trattata nel paragrafo dedicato ai porti meridionali al servizio del legname.

Gli operatori e i servizi nel porto di Napoli

Nel porto di Napoli lo sbarco e il magazzinaggio della cellulosa (così come degli altri prodotti forestali) avvengono a cura di alcune delle società facenti capo al Gruppo Magazzini Generali; gruppo che è impegnato nel trattamento di molte altre categorie merceologiche che viaggiano in rinfusa e in container.

La società che si occupa dello sbarco delle navi è formalmente autonoma dalla società che si occupa del magazzinaggio e del carico sugli automezzi dei prodotti forestali. Quest'ultima è, per la cellulosa, la società che offre i servizi più importanti.

L'importanza del servizio di deposito portuale è, in genere, una caratteristica tipica nel commercio di cellulosa rivolto ai grandi clienti che non possono stoccare materiale presso la fabbrica.

L'ampiezza del gruppo societario e i suoi legami con enti aventi carattere pubblico permettono verosimilmente alla società che produce i servizi ai prodotti forestali di manovrare con una certa libertà sulle tariffe offerte ai prodotti forestali. Solitamente, in questo tipo di contesti, vi è ampio margine per operare sussidi incrociati fra le attività del gruppo ed è quindi immaginabile che per il servizio alle cartiere del Centro-Italia vi siano maggiori margini per presentare un'offerta concorrenziale rispetto alle tariffe di Livorno.

La natura dell'operatore e la sua posizione nel contesto di quella che potrebbe essere l'offerta futura del porto di Napoli nel campo dei prodotti forestali viene anche in questo caso discussa con più dettagli nei paragrafi dedicati al legname.

Per ora, basti dire che per quanto riguarda la cellulosa, la società specializzata predispone esclusivamente lo sbarco e i servizi di magazzinaggio in conto terzi (in magazzini doganali), nonché il carico, con i "forklift", sui mezzi stradali in uscita. Si tratta di una situazione ben diversa da quella osservata, ad esempio, a Savona o Genova, dove l'impresa che cura le attività del terminal si occupa anche della spedizione e della logistica di distribuzione per conto del compratore.

Le spedizioni verso le cartiere principali sono dunque curate dai compratori, attraverso propri spedizionieri. I viaggi avvengono su mezzi stradali che appartengono ad un consorzio che, di fatto, gestisce tutto il traffico di cellulosa e di altri forestali del porto di Napoli.

L'80% della cellulosa che transita per Napoli è resa al porto con condizioni CIF.

Ma a seconda dei mercati di provenienza le cellulose rimangono nel porto di Napoli più o meno tempo. Secondo informazioni rilasciate dal terminalista, nel caso di quelle nord-americane, destinate in prevalenza alle grandi cartiere, la permanenza media è di circa 20-25 giorni, in quanto, arrivano già vendute. Le altre cellulose, in particolare quelle cilene, possono sostare anche di più (60 giorni), in quanto è frequente che partano dai porti cileni senza che vi siano preventivi accordi di acquisto. Nel porto è offerta una franchigia di 30 giorni, mentre per le soste più lunghe i costi sono relativamente elevati.

In generale, si può dire che il porto di Napoli, anche in conseguenza del tipo di magazzini di cui dispone, offre opportunità interessanti alle catene dell'offerta che prevedono soste della merce nel porto alquanto ridotte. Questo significa che non è possibile utilizzare il magazzino portuale come polmone per grandi acquisizioni.

Civitavecchia e il rapporto con Napoli e Livorno: note sulla competizione nel Tirreno

Situato a circa 50 Km a Nord-Ovest di Roma, più o meno nel punto mediano del tratto costiero compreso fra i porti di Napoli e Livorno, il porto di Civitavecchia è ufficialmente un porto di II categoria (rilevanza nazionale) secondo la Legge 84/'94. Esso è un punto di riferimento per l'area del Centro Italia e in particolare per l'area industriale e commerciale di Roma. Grazie al terminal container di cui è dotato, è inoltre scalo "feeder" delle più importanti rotte dell'area tirrenico-ionica che toccano Genova e Goia Tauro.

Attualmente, l'Autorità Portuale di Civitavecchia sta attuando un progetto di ristrutturazione portuale di ampia portata, mirato a specializzare per il traffico passeggeri le aree del porto storico e a creare nuove aree per le funzioni commerciali e industriali. Sono in progetto o già in lavoro la costruzione di 1.000 metri di nuove banchine commerciali (compreso un nuovo terminale contenitori), la creazione di una zona commerciale e di altre aree adiacenti il porto per la movimentazione di container e, infine, la realizzazione di una nuova darsena per i prodotti energetici diretti alle centrali di Tor Valdiga e Montalto di Castro.

In questo scenario di sviluppo infrastrutturale, affiancato da una accresciuta attenzione per l'attività di marketing portuale, si inserisce il recente accordo tra l'Autorità Portuale di Civitavecchia e lo stesso gruppo societario specializzato nella logistica dei prodotti forestali che opera come terminalista nei porti di Savona e Genova. L'obiettivo dell'accordo è l'attivazione nel porto di Civitavecchia di un Terminal specializzato nella movimentazione di prodotti forestali gestito da quello che attualmente è il gruppo leader nell'area ligure per la movimentazione di tali prodotti. La maggioranza delle azioni sarà detenuta da società del gruppo privato, che è comunque disponibile a valutare l'ingresso nel capitale di altri operatori, eventualmente anche locali.

Le premesse di un tale accordo risiedono nel fatto che, secondo i contraenti, il Porto di Civitavecchia potrebbe costituire per alcuni forestali (cellulosa e carta) un accesso geografico interessante alle zone del Centro Italia, dove sono fra gli altri localizzati i tre importanti stabilimenti di produzione cartaria di cui si è già abbondantemente detto parlando del porto di Napoli. Stabilimenti la cui proprietà intrattiene già rapporti con il gruppo di logistica sbarcato recentemente nel porto laziale.

Viene stimato che fra produttori cartari (cellulosa) e altri consumatori finali (carta), il mercato potenziale del porto di Civitavecchia potrebbe essere di circa 800.000 ton anno in un raggio di 150 Km.

Sono state identificate come oggetto della concessione le seguenti aree: parte della banchina, definita con la lettera G nella mappa della **fig. 3.66** (riferita al progetto completamente sviluppato), con disponibilità di almeno 300 m in utilizzo esclusivo o almeno prioritario; piazzali retrostanti per almeno 10.000 mq in utilizzo esclusivo; un manufatto ad uso magazzino di almeno 10.000 mq ad uso prodotti forestali e con idonee caratteristiche ad uso esclusivo (lettera F sulla mappa). Sono inoltre considerati nel contratto la possibilità di godere di spazi di espansione contigui per la realizzazione di un altro manufatto analogo, la disponibilità di (o comunque la possibilità di realizzare) un manufatto ad uso officina con annessi uffici, la disponibilità di almeno una gru di banchina e l'utilizzo del raccordo ferroviario.

Il terminale, una volta conclusi i lavori, dovrebbe disporre di una banchina di 3.000 metri (con 13,5 m di pescaggio), di un magazzino di 10.000 mq a 30 metri dal filo banchina e di un ulteriore magazzino più interno di 4.000 mq, il tutto servito dal raccordo ferroviario.

L'iniziativa si considererà a regime nell'arco di tre anni dall'inizio dell'attività stessa con una movimentazione annua minima di almeno 250.000 ton./anno, considerando l'attuale mercato di riferimento e le sue possibili evoluzioni. Sarà onere dell'impresa concessionaria la fornitura di tutti i mezzi rotabili per la movimentazione orizzontale delle merci.

Attualmente, il terminale non è ancora completato, ma in attesa della costruzione, la società del gruppo di logistica si è insediata nel porto laziale già dal luglio del 1999 con una autorizzazione temporanea a operare sulle aree comuni, con priorità d'accosto almeno pari a quella degli altri traffici di linea. L'impresa può utilizzare a titolo oneroso le gru del porto con adeguata priorità per almeno per una di esse.

I recenti traffici di cellulosa a Civitavecchia

Prima di parlare delle opportunità future per il traffico di cellulosa nel porto di Civitavecchia, va premesso che Civitavecchia, almeno nel corso degli anni è stata il luogo di sbarco per carichi di carta da giornale proveniente dal Canada e diretta verso il mercato romano; è stato segnalato, inoltre, una quantità residuale di legname dalla Russia e isolati arrivi di tronchi pregiati.

Per la cellulosa, la storia è molto più recente e si collega all'ingresso della nuova impresa terminalistica. Secondo la Capitaneria di Porto, il traffico di cellulosa è iniziato nel 2000: 15.000 ton nel primo anno, 53.000 ton nel 2001. Secondo i dati elaborati su fonti dell'Autorità Portuale, nel 2000 ci sarebbero state 15.000 ton che sarebbero però salite a 69.000 nel 2001 (una stima, fra l'altro, di 16.000 ton superiore ai dati della capitaneria). Nel 2002, secondo le proiezioni di traffico, della stessa Autorità Portuale, i quantitativi dovrebbero essere di circa il 30% più elevati del 2001.

Che porti per la cellulosa nel centro-sud? Napoli e Civitavecchia, fra concorrenza e concentrazione

Non è possibile formulare giudizi sul risultato della scelta imprenditoriale di voler sviluppare Civitavecchia quale nuova porta della cellulosa per il mercato dell'Italia meridionale e centrale. I traffici hanno bisogno di un certo tempo per mutare i propri alvei. Quello che si può fare è delineare i parametri chiave del contesto competitivo fra i porti di Civitavecchia e di Napoli. Sembra infatti di poter affermare che, almeno per ora, sia Napoli (piuttosto che Livorno) a costituire il vero concorrente. La parte più cospicua del mercato potenziale è infatti quella attualmente servita dal porto partenopeo (Basso Lazio e Abruzzo) e non quella, residuale, localizzata nell'area più a settentrione (area marchigiana).

Rispetto al cuore del mercato, le distanze stradali di Napoli e di Civitavecchia (che godono entrambe di un'ottima accessibilità autostradale) sono sostanzialmente paragonabili: per Sora, 140 Km da Napoli contro i 186 Km da Civitavecchia; per Avezzano, 181 Km contro 183; per Chieti, 251 Km contro i 273 Km da Civitavecchia. Va tuttavia tenuto presente che, in generale, nell'area di Napoli il livello dei noli stradali Sud-Nord è alquanto vantaggioso. Questo fenomeno è dovuto all'effetto composito, da un lato, della capacità in eccesso che si crea nell'area napoletana per i viaggi "di ritorno" (Sud-Nord), e dall'altro dalla notoria spigliatezza organizzativa del sistema locale che permette di mantenere particolarmente bassi, rispetto ad altri contesti territoriali, i costi di produzione dei servizi su strada nonché di altri servizi

accessori. Come ulteriore elemento va considerato che, come detto, i servizi alle merci offerti nel porto di Napoli sono offerti da un'impresa caratterizzata da tratti propri degli operatori pubblici e che opera in strutture ampiamente ammortizzate.

Oltre a questo, almeno nel breve periodo, vi è il fatto che i clienti delle imprese di trasporto o di logistica, soprattutto nel contesto italiano, non sempre hanno interesse ad affidare stabilmente ad un numero troppo esiguo di soggetti tutto il proprio carico, se non altro per ravvivare gli stimoli alla concorrenza e evitare un eccesso di dipendenza strategica. Per ogni porto un operatore diverso, potrebbe essere il motto di qualche grande caricatore. Questo, in particolare qualora non vi sia la necessità di ricevere servizi altamente personalizzati o sofisticati (fornibili convenientemente da un operatore unico) o la convenienza economica a concentrare tutto il traffico in uno o due porti baricentrici, per poi operare una distribuzione fortemente centralizzata su aree molto estese del territorio nazionale. Opzione, questa, che in Italia non sembra ancora realizzabile per un prodotto relativamente povero ed ingombrante come la cellulosa il quale, tuttavia, necessita di una regolarità di fornitura molto elevata e che impone ancor oggi, nel sistema italiano, l'uso del mezzo stradale.

Nel breve periodo, Napoli sembra dunque essere capace di resistere ad una potenziale concorrenza del porto di Civitavecchia, anche se in futuro la situazione potrebbe evolversi diversamente: ma non a vantaggio del porto laziale. Infatti, la tendenza alla concentrazione portuale sembra essere un fenomeno inevitabile anche nel segmento delle cellulose, che continueranno o a rimanere molto sensibili alle economie offerte dalle navi convenzionali di maggiore stazza, che necessitano di ridurre il più possibile il numero degli scali. E così, nell'ambito della costa tirrenica, le forze del mercato (guidato, in questa evoluzione, soprattutto dalle compagnie di navigazione che agiscono per conto dei venditori) potrebbero sancire, alla lunga, la "scomparsa" di qualche porto dalla geografia delle rotte, piuttosto che l'inserimento di uno nuovo.

Ci si può dunque ragionevolmente domandare se, con un porto come Livorno, collocato in una posizione molto favorevole per la massa di traffico che viene generata nel suo immediato hinterland naturale (la Lucchesia) e dotato di tutte le opportunità, non si possa immaginare, alla lunga, una situazione che veda rimanere attivo esclusivamente il porto toscano come centro di distribuzione della cellulosa verso l'area centro-meridionale, nonostante le distanze stradali più lunghe.

Indipendentemente da questa prospettiva di scenario di lungo periodo, che vedrebbe sia Napoli che Civitavecchia eliminate dal giro delle rotte, rimane comunque certo che la dimensione della produzione cartaria nell'area centro-meridionale italiana (per il quale nei prossimi anni non sono prevedibili sviluppi inauditi) non permetta, alla lunga, una convivenza di traffici sia nel porto di Civitavecchia sia nel porto di Napoli. E' difficile ipotizzare, infatti, che gli operatori marittimi sarebbero disposti a toccare sia Napoli che Civitavecchia (oltre che, ad esempio, Livorno); come è difficile ipotizzare che i quantitativi, più ridotti, che ciascun porto riuscirebbe a manipolare, sarebbero bastevoli a equilibrare i costi delle operazioni di ciascuno.

E' possibile, effettivamente, che l'offerta di un porto come Civitavecchia sia più interessante per i piccoli venditori, che usano naviglio di dimensione più ridotta e che sono interessati a stoccare il prodotto più a lungo (es. cellulose cilene); a Napoli, dove minori sono gli spazi di magazzini, essi sostengono costi oltre il periodo di Franchigia. Tuttavia, le quote dei "piccoli" non costituiscono certamente le parti più importanti del traffico.

In sintesi, per Civitavecchia non sembrano esserci prospettive per garantire la certezza di un successo per il mercato delle paste di legno. Dal punto di vista del settore pubblico, di fronte a questa prospettiva, va solamente rammentato che la spesa pubblica per la realizzazione di nuovi terminali, come quello di Civitavecchia, è gravosa. Inoltre, nei casi di porti in sviluppo, i quali sono chiamati ad evolvere la propria identità, la ricerca di operatori con prospettive di forte sviluppo nel lungo periodo è un obiettivo quanto importante. Infatti, nei porti "in sviluppo", i canoni di concessione sono spesso resi decisamente attrattivi, allo scopo di richiamare nuovi soggetti. In certi casi si rischia di non responsabilizzare e di non scremare sufficientemente i richiedenti, e quindi di non far funzionare nel modo più efficiente il meccanismo di allocazione degli spazi. Meccanismo che va valutato sia nell'ottica dello scacchiere locale (perdita di maggiori opportunità lavorative) che nell'ottica dello scacchiere nazionale (induzione di concorrenza distruttiva fra porti).

Puntare, come nel caso del porto di Civitavecchia, su terminalisti di grandissima valenza ma la cui piena affermazione sembra poter dipendere esclusivamente, in prima battuta da una vittoria in una lotta all'ultimo sangue fra porti "deboli" (Civitavecchia e Napoli) e, in seconda battuta, addirittura da un successo nel confronto con il leader assoluto, è un'azione le cui conseguenze andrebbero valutate con attenzione.

Un altro esempio di porto "competitore": Marina di Carrara

Anche se si è costretti a ricollocare l'attenzione di nuovo verso Nord, la discussione su Civitavecchia spinge ulteriormente ad analizzare alcune ulteriori strategie di concorrenza poste in essere da alcuni altri porti minori (e dai loro terminalisti portuali) nei confronti del porto di Livorno nel settore della cellulosa.

Il caso di Marina di Carrara è probabilmente quello più interessante. Marina di Carrara è un porto situato più a Nord di Livorno, quasi al confine con la Liguria, che serve, prevalentemente, il settore del commercio dei marmi. E' noto che per arricchire l'assortimento dei marmi locali, i produttori e i commercianti del carrarese importano dal continente sud-americano blocchi di materiale lapideo, da rivendere sul mercato italiano o estero. Questi blocchi trovano spesso conveniente viaggiare, anche grazie alle loro caratteristiche di pulizia, sulle navi che trasportano la cellulosa dal Brasile verso il porto di Livorno, situato a pochi chilometri più a Sud. Il porto di Carrara si è dunque trovato spesso nelle condizioni di essere toccato da navi, anche di grande dimensione, che trasportano generi forestali.

A parte questo fenomeno, comunque molto importante per il potenziale di Marina di Carrara nel settore della cellulosa, è evidente che la posizione del porto di Carrara, in prossimità della Lucchesia, è tale da stimolare i tentativi di sottrarre qualche quota di traffico al porto di Livorno. La concorrenza si giocherà tutta sulle tariffe e su questo punto i grossi quantitativi di Livorno costituiscono una sfida difficile: l'obiettivo dovrà essere, piuttosto, quello di intercettare alcune nicchie. Le nicchie possono ricondursi o alle navi che trasportano i materiali lapidei o al naviglio di piccola dimensione. Recentemente un traffico di cellulosa russa su navi non molto grandi ha avuto effettivamente luogo, sebbene condiviso con Livorno, ma i costi erano elevati a causa del sistema di legaggio delle balle di cellulosa. Il traffico è poi calato anche in relazione al maggiore interesse che gli esportatori russi hanno dimostrato per i mercati cinesi.

Va considerato comunque che in generale in un porto come Marina di Carrara difficilmente si potranno raggiungere interessanti bilanciamenti di traffico. Marina di Carrara sta tentando anche di sviluppare le opportunità del ferroviario, ma anche in questo caso vi sono dei problemi di competizione su risorse quali i carri.

Il mercato obiettivo è comunque potenzialmente ampio, essendo rappresentato, ad esempio, da quel novero di clientela di dimensione inferiore, localizzata in posizione intermedia fra Livorno e Carrara (anche nell'ambito della Lucchesia) e che non è particolarmente appetibile per i grossi operatori localizzati su Savona o Livorno, i quali impostano il proprio mercato preferibilmente su grossi clienti "fidelizzati".

Anche in quest'ottica vanno letti i progetti di sviluppo del porto di Marina di Carrara che ha inserito nel Piano Regolatore la realizzazione di un nuovo bacino portuale e di nuovi spazi. Sono previsti anche capannoni da 18.000 mq ciascuno che potrebbero ben essere utilizzati per le paste di legno e di cui uno è già in fase di progettazione.

La situazione di Carrara è, come si vede, un po' diversa da quella di Civitavecchia. La posizione del porto toscano, collocato ai margini di un ricchissimo bacino di domanda potenziale, è infatti tale da permettere di parlare di Carrara come di una "seconda banchina" del porto di Livorno. Sembra di poter dire che la differenza con il caso di Civitavecchia è data, a Marina di Carrara, proprio dalla ricchezza del mercato di prossimità (e quindi, indirettamente, dal "riverbero" della centralità di Livorno) che rende applicabile l'immagine di una tavola ricca dalla quale possano cadere, comunque, abbondanti resti.

Anche il porto toscano di Piombino sembra ha progetti di sviluppo che potrebbero essere, in qualche misura orientati al settore del cartario. Ma in questo caso, sia per la maggiore marginalità geografica rispetto al cuore del mercato, sia per l'assenza del volano rappresentato dai traffici lapidei le opportunità sembrano notevolmente inferiori, anche per un mercato in crescita come quello legato all'approvvigionamento del settore cartario.

La cellulosa nel porto di Monfalcone

Dal legname alla cellulosa

Si è già accennato alla profonda modificazione che l'evoluzione della distribuzione territoriale della produzione cartaria in Italia ha indotto nell'ultimo decennio sulla struttura delle importazioni di paste di legno in Italia: considerando tutti i modi, il Nord-Est, nel 1991, importava solo il 21% della quota nazionale, nel 2001, secondo i dati ISTAT, ne ha importato ben il 42%. Anche la propensione interna del Nord-Est a importare via mare è salita vertiginosamente: era il 49% nel 1991, è passata al 74% nel 2001.

Lo sviluppo, nel corso degli anni '90, del porto di Monfalcone nel settore delle cellulose può senza dubbio trovare una sua giustificazione in questo processo territoriale, ma è anche la testimonianza di una capacità imprenditoriale che ha saputo cogliere l'occasione per sfruttare nel modo più opportuno le condizioni disponibili.

La città di Monfalcone, in provincia di Gorizia, a meno di 30 Km chilometri a Nord-Ovest di Trieste, è affacciata nel punto più settentrionale dell'Adriatico e del Mediterraneo (45°47' N; 13° 33' E). La località è nota per la fiorente attività di cantieristica navale che si è sviluppata dopo gli anni '50 e che ha assunto, negli ultimi 15 anni, una decisa specializzazione nelle navi bianche.

In prossimità del porto, verso Duino, è localizzata, sin dal 1958, un'importante cartiera oggi appartenente al principale gruppo cartario operante in Italia. La cartiera è specializzata nella produzione di carte patinate (con legno) e odieramente ha una capacità produttiva superiore alle 500.000 ton. annue.

La storia del porto commerciale di Monfalcone è relativamente recente. Nato, nei primi del 900, come semplice banchina destinata a traffici locali di carattere industriale, solo con gli anni '50 si è sviluppato in modo rilevante. Il commercio del legname, sia in esportazione dall'Austria, sia in importazione (per gli stabilimenti industriali della zona di Torviscosa) fu uno dei primi motori di tale sviluppo. La cartiera, inaugurata nel 1958, contribuì a rinforzare il ruolo nell'importazione di legname. Nel 1951 il porto trattava già 450.000 ton, con una spiccata specializzazione nel settore del legname, sia tondello che tronchi, provenienti anche da regioni tropicali.

Il porto di Monfalcone è uno dei pochi porti italiani di una certa dimensione che attualmente, dopo la legge di riforma portuale, non è controllato da un'Autorità Portuale. Esso è stato gestito attraverso il braccio della Camera di Commercio provinciale. Dal 1975 è retto da un'azienda speciale (Azienda Speciale per il Porto di Monfalcone-ASPM), facente capo alla stessa Camera di Commercio. Il modello ha sicuramente favorito una certa autonomia e snellezza decisionale.

Il traffico di cellulosa ebbe origine negli anni '60, al servizio della locale cartiera. Alla fine degli anni '70 aveva raggiunto le 100.000 ton anno, ordine di grandezza mantenutosi stabile fino all'inizio degli anni '90, quando le quantità trattate compiono un deciso balzo arrivando, nel 1993, all'ordine di grandezza delle 500.000 ton annue. Le quantità sono poi salite ulteriormente fino alle 700.000 ton annue. Dopo il record di 726.000 ton del 2000, nel 2001, anno di congiuntura particolarmente negativa, si sarebbero registrate, secondo l'ASPM, 602.000 ton. Divergono da quest'ultimo dato le informazioni fornite dalla Compagnia Portuale che ha computato, per il 2001, più di 711.000 ton

Nell'anno di picco, il traffico di cellulosa in sbarco ha rappresentato in peso il 42% della movimentazione commerciale del porto monfalconese.

Negli anni più recenti, per il traffico di cellulosa in sbarco, Monfalcone si è dunque attestato su valori simili a quelli di Livorno, che corrispondono, a spanne, a più del doppio del traffico di Savona, terzo porto italiano in questo segmento.

Nel **graf. 3.67** è riportata, in tratteggio, la dinamica storica degli sbarchi di cellulosa e di carta, dal 1990 al 2001. La carta, si avverte da subito, è del tutto residuale.

Il successo di Monfalcone (porto alquanto periferico sulle rotte mediterranee dei forestali) deve parte importante del suo successo alla presenza, radicata da tempo, di una cartiera, situata a meno di due chilometri in linea d'aria dal porto. Tale presenza ha costituito un elemento importante per innescare (grazie alla virtuale assenza di costi di trasporto terrestre) il processo di concentrazione marittima dei traffici di

cellulosa. Tuttavia, al giorno d'oggi, la cartiera di Duino, posta nelle immediate vicinanze del porto, utilizza pasta di legno che rappresenta solamente il 10%-15% degli sbarchi di cellulosa del porto.

Come si osserva dal **graf. 3.68**, buona parte della cellulosa (il 70% circa) viene infatti spedita in altre zone d'Italia, in primo luogo, ma non solo, nel Nord-Est. Una quota non indifferente, circa il 20% (comprendendo le ri-spedizioni via mare) viene inviata all'estero. Si tornerà fra poco sul rapporto fra il porto di Monfalcone e i mercati esteri.

Altri fattori che devono essere tenuti in conto per spiegare il recente successo di Monfalcone sono verosimilmente: a) i buoni livelli tariffari disponibili sia per le prestazioni di sbarco che per il trasporto stradale in partenza da Monfalcone; b) una cultura portuale orientata, da più di quarant'anni, verso i generi forestali legati al cartario; c) la disponibilità di un'ampia banchina, di abbondanti e ben attrezzati spazi operativi e per lo stoccaggio temporaneo nell'immediata prossimità della banchina, di ampie strutture di magazzino collocate nel retro-porto; d) l'ottima accessibilità autostradale e ferroviaria, almeno dal punto di vista delle infrastrutture. Ma a tutti questi fattori si è aggiunto il lavoro di acquisizione di traffico e la costruzione di rapporti collaborativi con grandi clienti, di un'impresa di spedizioni orientata a curare la logistica che ha saputo evolversi e specializzarsi ai massimi livelli in questo particolare settore.

Le infrastrutture di Monfalcone

Uno sguardo alle infrastrutture del porto di Monfalcone mette in luce il potenziale dello scalo. Raggiungibile dal mare aperto attraverso un canale di 4.500 m, con profondità di 9,5 metri e larghezza in cunetta di 166 m, il porto dispone attualmente, per il trattamento delle navi convenzionali, di una banchina rettilinea lunga quasi 1.300 m, con pescaggi che vanno da 7,5 m a 12,5 m (ma i 9,5 m del canale rimangono ancora un limite che potrebbe essere aumentato con dei dragaggi). Gli spazi offerti nell'area dell'Azienda Speciale a ridosso della banchina sono di circa 300.000 mq, immediatamente dietro ai quali vi è un recinto doganale di 150.000 mq con magazzini doganali (10.000 mq). A ridosso delle banchine sono disponibili 4.000 mq di tettoie per lo stoccaggio temporaneo. Nel porto risulta inoltre disponibile un piazzale multiuso di 75.000 mq.

Lo spedizioniere che tratta la cellulosa dispone, per suo conto, di 45.000 mq di magazzini doganali e ulteriori aree scoperte per 24.700 mq.

Una mappa del porto, che indica anche le aree di futuro sviluppo è illustrata nella **fig. 3.6 9** Si noti la scala della rappresentazione. Il porto, collocato in prossimità della linea ferroviaria Trieste-Venezia-Lubiana (che si innesta a pochi chilometri verso Ovest con la linea Udine-Tarvisio-Villaco), è attraversato da un sistema di binari che servono le banchine e i piazzali interni e che a breve dovrebbero conchiudersi formando un anello (come indicato dalla pianta) che permetterà di ridurre i tempi di manovra. Il porto è situato nelle immediate vicinanze del raccordo autostradale della A4 (Venezia-Trieste).

I mezzi messi a disposizione dalla Compagnia Portuale comprendono, fra gli altri, 6 gru da banchina (45 ton), 7 gru semoventi (due da 60 ton), 41 carrelli elevatori (di cui uno da 42 ton, uno da 28 ton, quattordici da 16 ton), 20 carrelli MAFI (utilizzati intensamente per il trasporto ed della cellulosa da bordo nave alle tettoie), più altri 8 carrelli da 65 ton. L'Azienda Speciale dispone di una gru semovente gommata (100 ton), più una tramoggia per merci polverose. A questi mezzi si affiancano quelli dello spedizioniere specializzato che dispone di 8 carrelli elevatori (12 ton). Si tratta di una capacità importante che riesce ad affiancare molto bene il lavoro delle gru di bordo tipiche delle navi per i forestali, permettendo prestazioni di scarico alquanto pregevoli (12.000 ton al giorno di cellulosa; per gli altri generi legati al cartario le rese dichiarate sono di 4.000 ton al giorno per i tronchetti "regettati" e 3.000 ton giorno per il caolino).

Si ricorda, a proposito, che una parte dell'attività è rivolta anche allo scarico del tronchetto diretto prevalentemente alla vicina cartiera di Duino e del caolino che affluisce al porto per l'identico mercato delle cartiere.

I piani di sviluppo dello scalo mirano all'allungamento ulteriore dell'attuale banchina (fino a 2.400 m) e, quindi, alla costruzione di ulteriori piazzali per il Ro-Ro (alcune rotte con la Grecia sono già attive) nonché, in una fase successiva, alla disposizione di altre (nel perimetro della cassa di colmata in via di consolidamento) nelle quali potrebbe in futuro essere realizzato, verosimilmente, anche un terminale container.

Il retroterra di Monfalcone per la cellulosa

Monfalcone, come del resto gli altri porti dell'alto Adriatico, è un porto considerevolmente periferico per le grandi rotte oceaniche di forestali in transito nel Mediterraneo. La "deviazione" per risalire e ridiscendere interamente l'Adriatico (grosso modo cinque sei giorni di navigazione per la deviazione da Napoli) è molto costosa, in particolare per le navi di grande dimensione che necessitano di velocizzare il ciclo nave. Nel settore delle cellulose, solamente una forte concentrazione del carico può giustificare la scelta di risalire il "corridoio adriatico" per le navi che provengono da "occidente" (la maggior parte dei carichi di cellulosa arriva, a Monfalcone, da U.S.A., Canada, Brasile, Cile e Marocco).

La strategia di sviluppo di Monfalcone, condotta dagli operatori, si è dunque fondata, in primo luogo, sull'acquisizione di importanti quantitativi di traffico da distribuire anche al di fuori del mercato di prossimità (cartiera di Duino ma anche cartiere della provincia di Udine, dove si concentra un buon numero di grandi stabilimenti). Del 68% del traffico totale diretto in Italia (non a Duino), una parte interessante travalica il Nord-Est: l'utenza italiana è infatti equamente distribuita fra Lombardia, Piemonte, Toscana, anche se è vero che è nel Veneto che sono presenti i clienti di dimensione più rilevante. L'estensione del mercato anche al di fuori dei confini geografici del Nord-Est è sicuramente un tratto distintivo del porto di Monfalcone che è riuscito a penetrare più in profondità nel Nord-Italia di quanto fatto, specularmente, dai porti alto tirrenici in direzione Ovest-Est. Le tariffe stradali favorevoli a Monfalcone rispetto a quelle di altre aree italiane e la massa di carico attestata nel porto hanno sicuramente sostenuto l'ampliamento territoriale del retroterra.

Attualmente il mercato italiano è servito pressoché totalmente via strada, in quanto pochissime cartiere sono raccordate, anche se una tendenza recente (caso della Toscana) vede alcuni grandi stabilimenti muoversi in questa direzione, di pari passo con l'aumento della dimensione degli impianti. Del resto, il sistema delle cartiere italiane è fondamentalmente abituato a ricevere i carichi via strada. Pertanto, a meno che non ci siano politiche concordate con i grossi leader produttivi per la creazione di raccordi o si ricorra a sistemi di trasporto combinato strada rotaia, il mercato nazionale sembra ancora di difficile raggiungimento tramite ferrovia.

In ogni caso, la concorrenza fra Monfalcone e i porti del Tirreno (Livorno) vede il porto di Monfalcone difendere molto bene la propria posizione di leader in termini di concentrazione del traffico, grazie alla sua vicinanza al Veneto e anche ai Paesi dell'Est.

Per l'Est Europa, Monfalcone sta svolgendo già oggi una funzione di una certa portata. Nel 2000, le principali destinazioni terrestri sono state l'Austria (circa il 9% del traffico complessivo) e l'Ungheria (4%), nonché alcune zone della Slovenia e della Croazia (2%). Austria e Ungheria sono rifornite prevalentemente via ferrovia. Per la Slovenia e la Croazia si verifica un'equa ripartizione del traffico fra strada e rotaia.

Le ri-spedizioni via mare (Grecia e Turchia, soprattutto) rappresentano un residuale 2%. Va detto, per inciso, che negli anni più recenti che il settore degli imbarchi e delle ri-spedizioni via mare è notevolmente avanzato: nel 1992 esso apportava appena 1.800 ton (carta e cellulosa), nel 2001, con una regolare crescita, ha riguardato più di 35.000 ton.

Verosimilmente, l'area dell'Europa centrale e orientale ingloba, per il futuro di Monfalcone, un potenziale alquanto superiore a quello odiernamente sfruttato: innanzitutto verso Slovenia, Ungheria, Austria e Baviera.

La Tab. 3.11 dedicata al commercio estero di alcuni Paesi dell'Europa centrale e orientale, o dell'arco alpino, dimostrano come nel segmento della cellulosa il problema della competizione fra arco portuale nord-atlantico/baltico e Alto Adriatico possa essere in futuro un tema centrale per lo sviluppo della specializzazione cartaria di Monfalcone su di un piano internazionale.

I problemi, tuttavia, non mancano, in particolare dal lato del sistema ferroviario. Non si tratta, essenzialmente, come si potrebbe pensare, essenzialmente di problemi infrastrutturali legati alla vetustà dei binari o dei tracciati lungo l'asse del "Corridoio Paneuropeo V", sulla direttrice Trieste- Lubiana-Budapest. I problemi che vengono additati come realmente importanti sono la scarsa disponibilità di vagoni e l'inaffidabilità dei tempi di resa rispetto a quelli programmati; e non la lentezza assoluta delle infrastrutture.

La delicatezza della questione ferroviaria dipende dal fatto che le cartiere in Austria e in Ungheria, che rappresentano il mercato estero attualmente più importante, sono tutte raccordate e hanno impostato fortemente la loro logistica sul ricevimento delle materie prime direttamente da vagone.

Oggi, il mercato austriaco e ungherese riceve ancora le maggiori quote di cellulosa dal Nord Europa. I costi della logistica dai porti nord-europei sono superiori ma la qualità del servizio ferroviario, per affidabilità e regolarità delle rese, è molto più elevata. L'affidabilità delle rese è un elemento importante per un processo industriale continuo e ad alto consumo di fattore produttivo come è quello della cartiera.

Tab. 3.11 Import export di carta e paste di legno per alcuni Paesi dell'Europa Centrale e Orientale (2000)

Anno 2000	Importazioni (ton)	Esportazioni (ton)
Slovenia		
Carta e cartoni	181.774	422.312
Paste di legno	162.273	35.378
Ungheria		
Carta e cartoni	503.200	230.500
Paste di legno	172.900	3.400
Austria		
Carta e cartoni	1.402.986	3.394.147
Paste di legno	604.289	328.079
Repubblica di Slovacchia		
Carta e cartoni	247.000	162.953
Paste di legno	76.000	75.000
Repubblica di Cechia		
Carta e cartoni	644.000	525.000
Paste di legno	127.000	291.000
Svizzera		
Carta e cartoni	979.343	1.182.901
Paste di legno	465.215	135.359

Fonti: Elaborazioni ISTIEE da dati FAO e "Paperloop"

Importanti cartiere di Austria e Ungheria, nonostante i problemi di qualità del servizio ferroviario, mantengono su Monfalcone alcune quote di traffico al fine di godere, almeno per una parte dei loro rifornimenti, dei minori costi dovuti alla inferiore distanza e all'efficienza dei servizi nel porto. Non sono tuttavia disposte ad affidare percentuali superiori di fornitura, e quindi "strategiche", ad un sistema che non è giudicato sufficientemente affidabile.

Viene stimato, dagli operatori del traffico di cellulosa insediati a Monfalcone, che se ci fosse la possibilità concreta di offrire un servizio migliore a questi mercati, già nell'immediato ne conseguirebbe un aumento del traffico portuale (legato alla diversione dal Nord-Europa) di circa 100.000 ton annue che corrisponderebbero circa al 100% del traffico estero attuale.

Alcune riflessioni sul problema ferroviario nel Nord-Est.

Non è il caso di scendere nello specifico a discutere dei problemi di gestione dei flussi ferroviari da e verso l'estero nell'area del Nord-Est italiano in quanto non sono problemi che riguardano solamente la filiera del legno/carta che pure ne soffre in misura rilevante. Alcune riflessioni sono comunque meritorie anche in questa sede.

A riguardo della questione dei carri ferroviari è riconosciuto dalla stessa impresa ferroviaria nazionale la difficoltà a procurarne, in quantità sufficiente, del tipo adatta al trasporto della cellulosa. Si tratta di un tipo di carri a completa apertura laterale il cui parco disponibile viene utilizzato, nel Nord-Est, per servire importanti flussi internazionali di beni finiti (ad es. l'elettrodomestico che parte dall'area del pordenonese) e la cui disponibilità non è sempre garantita per la clientela meno ragguardevole. Recentemente le ferrovie hanno comunque intrapreso un programma di riconversione carri che dovrebbe mettere a disposizione dei richiedenti un parco utilizzabile di maggiori dimensioni. Problemi per certi versi analoghi si pongono anche per altri tipi di carri specializzati (ad esempio quelli per il caolino).

Per quel che concerne la regolarità e i tempi di resa, si tratta di un problema generale che affligge un gran numero di filiere interessate all'exportazione verso l'Europa Centrale e Orientale dai valichi del Nord-Est. Purtroppo, il problema non è limitato ai casi di spedizione a "carro isolato" o a "gruppo di carri" ma tocca spesso, a sentire gli spedizionieri, anche i "treni completi" con traccia oraria prefissata che dovrebbero essere più semplici da gestire con regolarità e godere di attenzione e priorità più elevate. I motivi sono molteplici: si va dalla scarsa disponibilità di materiale di trazione lungo i segmenti più periferici delle linee di connessione con l'estero, al modello operativo ferroviario (questo prevede la concentrazione di gran parte dei treni nello scalo di Cervignano che in certi periodi di picco non riesce a gestire il sovraccarico operativo), ad ulteriori difficoltà di interfaccia con le ferrovie straniere.

E' assolutamente necessario richiamare, anche in questa sede, l'attenzione sull'importanza del problema, in particolare nell'ottica dello sviluppo dei porti nord-adriatici quali porti internazionali al servizio dell'"Europa dell'allargamento". Sviluppo che, odiernamente, è in molti casi tarpatto proprio dalle difficoltà di natura operativa insite nel sistema ferroviario. Difficoltà che troppo spesso sono sottovalutate o sottaciute anche perché scarsamente considerate a confronto del tema, politicamente molto più appariscente ma in molti casi non così rilevante, delle infrastrutture fisiche.

Non si dimentichi che una delle linee più moderne ed attrezzate del Nord-Est italiano, la linea di valico Udine-Tarvisio ("Pontebbana"), inaugurata qualche anno fa, viene sfruttata odiernamente solo per il 20% della sua capacità. Monumentali progetti infrastrutturali, quali il traforo ferroviario Monfalcone-Trieste-Postumia, lungo il Corridoio V (infrastruttura oggi a debolissima intensità di traffico), non sono certamente l'unica né la più importante azione attuabile per favorire i flussi ferroviari Est-Ovest nel breve-medio e probabilmente anche nel lungo periodo. La soluzione di problemi operativi, tecnologici, commerciali, procedurali, in cui sono coinvolte aziende che appartengono comunque al settore pubblico (le ferrovie) sarebbe senza dubbio molto più consona a questo obiettivo.

Il segmento della cellulosa nel porto di Monfalcone, già così com'è, sembra degno di attenzione per il potenziale dispiegato verso l'estero. Un ulteriore sviluppo delle relazioni internazionali verso l'Est attraverso il sistema ferroviario concederebbe sicuramente ulteriori e solidi incrementi dei traffici, poiché la clientela potrebbe orientarsi verso uno stabile approvvigionamento via Adriatico. Questo vale per i mercati già oggi serviti ma potrebbe valere in futuro anche per altre aree più occidentali (ad esempio quello svizzero o, a certe condizioni, il mercato bavarese).

Monfalcone, per la posizione acquisita e per la qualità dell'offerta possiede dunque i caratteri per elevare ulteriormente il suo ruolo di importante centro di logistica "sud-europea" al servizio del comparto cartario: nazionale ma anche e internazionale.

Anche l'incremento dei traffici di cabotaggio attestati sulle nuove infrastrutture realizzate per i Ro-Ro e, in prospettiva più lunga, la realizzazione nel porto di altri terminali per le unità di carico, potrebbero ulteriormente aumentare le potenzialità anche in altri segmenti del settore cartario (esportazioni e riesportazioni, di cellulosa, e di carta) di quello che è lo scalo più a nord del Mediterraneo.

La cellulosa negli altri porti dell'arco nord-adriatico

Per il settore della cellulosa, escluso Monfalcone, gli altri porti dell'arco nord-adriatico sono quasi tutti insignificanti.

Si è già detto di Ancona, che ha definitivamente perso ormai da alcuni anni le residuali quote di traffico dirette alle cartiere del marchigiano e dell'abruzzese.

Anche Ravenna è pressoché priva di traffico.

Di Venezia non si conoscono i dati in sbarco per il traffico unitizzato, dal momento che mancano informazioni sui contenuti dei container. E' da ritenere, sulla base di alcune segnalazioni, che eventuali arrivi abbiano esclusivamente il carattere di traffici "spot" (probabilmente dall'Estremo Oriente), comunque di bassa entità. Per quel che concerne il traffico sfuso, nel periodo 2000-2001, i moli convenzionali di Venezia avrebbero visto transitare circa 20.000 ton annue di cellulosa bulgara su navi che non scalano né il porto di Monfalcone né quello di Trieste, per il mercato del Friuli-Venezia Giulia. Nel porto di Venezia è sembrato

recentemente emergere, di recente, un certo nuovo interesse verso la cellulosa, anche in relazione ad accordi di con-partecipazione, fra società terminalistiche e che coinvolge il porto di Carrara, porto che, come visto, per motivi geografici è orientato, per il futuro, a quest'ambito merceologico. Si tratta comunque di traffici di nicchia sottratti ai porti leader, che potrebbero però trovare condizioni favorevoli nei magazzini di nuova realizzazione. Lo sviluppo dipenderà dalla possibilità di trovare tariffe stradali sufficientemente competitive con quelle dell'estremo Nord-Est.

L'unico porto che ha un certo rilievo nell'alto adriatica è quello di Trieste. All'inizio degli anni '90, la cellulosa in sbarco a Trieste si attestava sullo stesso ordine di grandezza di Monfalcone (più di 150.000 ton), senza che però vi sia stato in seguito alcuno sviluppo; anzi, nel porto triestino, in particolare dopo il 1997, il traffico in sbarco si è ridotto al di sotto delle 100.000 ton come si osserva dal diagramma del **graf. 3.70**. Da notare piuttosto, negli ultimi anni, qualche traffico di imbarco, comunque compreso nell'ordine di grandezza delle 30.000 ton.

La cellulosa che arriva a Trieste, prevalentemente non in contenitore (lo sfuso è la maggior parte: nel 2001 ha rappresentato circa il 95%), è sbarcata in due aree portuali. La prima è un terminale "multipurpose" collocato nella zona del porto storico, che ha la particolarità di essere gestito dalla compagnia portuale che opera nel porto di Monfalcone; questa utilizza la banchina triestina, se opportuno, anche come banchina sussidiaria nel caso quelle di Monfalcone siano impegnate. La seconda area è una banchina convenzionale recentemente rimodernata e resa operativa in vicinanza dello scalo legnami, presso la quale un terminalista privato specializzato nel "multi-purpose" possiede anche delle tettoie per lo stoccaggio. La difficoltà nel mantenere, in passato, il traffico di cellulosa si giustifica, in parte, secondo gli operatori locali, anche con l'indisponibilità di tettoie protette dalla pioggia almeno dal lato esposto alla bora. Recentemente, alcune nuove tettoie di questo tipo sono state realizzate in prossimità della citata banchina convenzionale.

Per finire, nel progetto lanciato dall'associazione dei commercianti del legname operanti a Trieste, di cui si dirà più oltre, vi è anche l'intenzione di svolgere attività terminalistica e di logistica "multipurpose" per conto terzi, con specifica attenzione al settore dei forestali e quindi anche alla cellulosa.

Si ritiene, tuttavia, che, salvo grossi imprevisti, in un contesto di mercato che predilige le forti concentrazioni di carico e la riduzione dei porti da scalare, il porto di Trieste, con Monfalcone vicino, non possa avere altro ruolo se non quello di porto secondario.

Per chiudere, una nota sul porto di Capodistria (Slovenia), posto a circa 10 Km in linea d'aria da Trieste. A Capodistria, che in generale è un forte competitore del porto triestino, è stata segnalata una crescita delle esportazioni di generi forestali, prevalentemente da parte austriaca. I dati che seguono comprendono, tuttavia, sia la cellulosa che la carta e, pertanto, sono solamente indicativi di un andamento: nel 2000 le tonnellate erano 44.000, diventate 110.000 nel 2001. Per dare un'idea della tendenza, fra gennaio e giugno del 2002, le tonnellate erano già 80.000. Il mercato di riferimento è quello del Mediterraneo (carta) e dell'oriente. Il porto di Fiume (Croazia) è invece stato privo, negli ultimi anni, di traffici di cellulosa.

Scheda di approfondimento - Le tecnologie navali e portuali per la cellulosa.

Il mercato del trasporto dei forestali sulle più importanti rotte oceaniche servite da naviglio di una certa dimensione, è in prevalenza gestito, verso l'Italia, da compagnie di trasporto marittimo spesso straniere, caratterizzate da un rilevante, per quanto variabile, grado di specializzazione, sia nei servizi (porti toccati – se ne parlerà più avanti) sia nelle tecnologie navali.

Escludendo il trasporto del tronco grezzo, per comprendere i caratteri distintivi delle tecnologie marittime per i prodotti forestali è opportuno considerare come modello una delle compagnie più importanti a livello mondiale che opera in modo intensivo anche nei servizi di linea rivolti verso i porti italiani da provenienze non europee.

La compagnia ("Star Shipping"), con sede centrale a Bergen (Norvegia) e 18 sedi distaccate in tutto il mondo, è attiva dal 1961 ed è leader mondiale nel trasporto di forestali. La compagnia svedese ha introdotto, fra le prime, un disegno di navi (le così dette "open hatch/gantry craned vessels") che è divenuto lo standard di riferimento mondiale per i traffici di cellulosa, carta e altri prodotti forestali trasportati in unità di carico (cioè in colli raggruppati assieme). Molte navi della compagnia, la cui dimensione arriva anche fino alle

50.000 DTW (55.000 mc di stiva) hanno almeno due gru a portale con portata solitamente superiore a 40 ton e che negli scafi di nuova generazione, in via di costruzione, supererà le 60 ton.

Il sistema di movimentazione attraverso le gru a portale (“gantry crane”), capaci di scorrere, al di sopra i portelloni, per tutta la lunghezza dello scafo, nonché di collocare il carico a terra (grazie allo sbraccio della gru fuori paratia), è una caratteristica delle navi specializzate per i prodotti forestali ed è stato introdotto proprio da questa compagnia. Una immagine in sezione delle navi di questo tipo è fornito nella **fig. 3.71**

Le gru a portale permettono, in linea di principio, carichi superiori e maggiore rapidità di sbarco e imbarco rispetto alle gru a perno. La gru a portale offre inoltre l’opportunità di una copertura per la zona delle operazioni: la tettoia che unisce le due architravi delle gru concede di lavorare anche in condizioni atmosferiche avverse, tutelando almeno in parte da dannose esposizioni alla pioggia il carico in movimentazione e quello contenuto nella stiva. Molte delle navi dotate di gru a portale offrono, di fatto, questo tipo di protezione che invece non è possibile ottenere con le gru tradizionale a perno.

Le navi specializzate per il forestale sono caratterizzate da stive cosiddette “box-shaped” (“a scatola”) dotate, cioè, di angoli retti fra il fondo e le pareti dei compartimenti di stiva. In questo genere di stive, attraverso i portelloni completamente aperti, è possibile appoggiare il carico sul fondo piano, con la garanzia di massimo sfruttamento dello spazio e di massima tutela del prodotto. Questa possibilità è indispensabile per le unità di carico, tipiche del settore dei forestali (balle o rotoli di carta/cellulosa) che necessitano di essere impilate stabilmente su un pavimento piatto. In generale, ogni nave che si definisca specializzata per il forestale offre impianti di de-umidificazione delle stive. Come si diceva, non tutte le navi specializzate per i forestali sono armate con gru a portale. Alcune possiedono a bordo gru a perno che permettono minori prestazioni ma che solitamente sono meno costose. Altre navi, tipicamente in uso per l’area baltica, uniscono la possibilità di un carico verticale Lo-Lo a quella di un carico da portelloni laterali di tipo Ro-Ro. Due esempi, del primo e del secondo tipo, sono raffigurati nella **fig.3.72**.

La riduzione dei tempi di sbarco

Come noto i tempi di scarico delle grandi navi sono assolutamente fondamentali per l’economicità del servizio, in particolare per le navi specializzate ad alto costo. Per questo motivo le compagnie marittime che operano nei forestali con mezzi navali di grande dimensione e dotati di attrezzature sofisticate necessitano di un’interfaccia con il porto estremamente rapida. Nel porto saranno quindi considerati come fattori rilevanti: la disponibilità di maestranze specializzate, per provvedere a operazioni rapide e ad elevato grado di affidabilità; la presenza di equipaggiamenti di sbarco aggiuntivi a quelli posti a bordo nave; la capacità di gestire le operazioni senza interruzioni o rallentamenti dovuti ad esempio alle operazioni di cernita delle merci per il cliente; la disponibilità di mezzi di trasporto atti a liberare la banchina rapidamente (ad esempio con carrelli ad alta capacità) durante lo scarico e, naturalmente, di magazzini di stoccaggio delle merci che, in parte considerevole, possono essere ancora invendute al momento dello sbarco

La cellulosa solitamente viene trasportata a bordo nave in balle unite fra loro. La velocità nelle operazioni di imbarco e sbarco dipende, naturalmente, anche dalla velocità delle operazioni di aggancio e gruaggio delle unità di carico formate dalle balle. Per sollevare quantitativi più grandi possibile di merce, vengono utilizzati speciali ganci a uncino multiplo pendenti da “spreader”. Il sistema dato dalla gru a portale e dallo spreader può sollevare, con un solo tiro della gru di bordo, carichi che potranno arrivare, sulle navi più moderne (in servizio nel 2003-2004), sino alle quantità record di 60-65 ton: 16 balle in lunghezza e due in larghezza. Si tratta di un grande passo avanti dai primi esempi di navi specializzati che avevano gru a portale che potevano sbarcare al massimo 25 ton per volta. Lo sgancio dei molteplici uncini dalle balle legate fra loro è permesso da un sistema pneumatico che libera il carico automaticamente; l’aggancio deve essere invece svolto manualmente. Un’immagine del carico di una nave di cellulosa con gru a portale visto dall’interno della stiva è illustrata nella **fig. 3.73**; l’unità di caricamento è, in questo caso, di piccola dimensione. Spesso, nei porti viene affiancato al lavoro delle gru di bordo quello delle gru semoventi da banchina, che elevano ulteriormente la capacità di carico o scarico. Anche queste devono essere armate con gli “spreader” ad uncini per imbragare il carico. È evidente che queste tecnologie permettono il trattamento di quantitativi di cellulosa ben superiori a quelli che si ottengono con l’intermodalità del container.

Il caolino

Nella composizione della carta, oltre alle paste di legno, rientrano i vari pigmenti, lattici e amidi che immessi nella pasta in soluzione acquosa, servono a conferire alla carta specifiche proprietà. Il caolino, a cui si possono aggiungere i carbonati e il talco, sono le sostanze che vengono utilizzate in quantità maggiore dall'industria cartaria.

E' interessante descrivere il sistema di approvvigionamento del caolino - che deve essere immesso con regolarità nel processo produttivo per la produzione di alcuni tipi di carta - così come viene gestito da uno dei principali gruppi cartari operanti in Italia, che dispone di numerose linee produttive sul territorio.

Vi è una parte del caolino che arriva via mare: esso proviene da svariate regioni quali Stati Uniti, Brasile, ma anche Regno Unito. Fonti importanti sono situate anche nella zona del Mar Nero (Ucraina) anche se spesso non è disponibile la granulometria richieste dall'industria. Vi è comunque notevole interesse (soprattutto per le cartiere del Nord-Est) verso questi mercati.

Importanti quote del fabbisogno giungono comunque via terra (da Germania e Francia), prevalentemente via camion, anche se qualche operatore offre la possibilità effettuare le spedizioni via ferrovia. Tuttavia, la scarsa puntualità e l'irregolarità dei servizi spingono a rinunciare al mezzo ferroviario per un approvvigionamento ritenuto "strategico".

I porti sono spesso utilizzati dalle grandi cartiere come punti di stoccaggio del caolino, da cui organizzare il regolare rifornimento per gli stabilimenti. Infatti, gli stabilimenti non sempre dispongono di spazi tali da poter ricevere il quantitativo che è conveniente sbarcare da una nave noleggiata "ad hoc" per un carico (ad esempio 10.000 ton.). Nel traffico di Caolino, che non si svolge su navi di linea, risulta infatti molto conveniente ridurre il numero degli scarichi nel corso dell'anno e aumentarne la quantità media. Ad esempio, è questo il modello che viene spesso utilizzato a Savona, Monfalcone ma alle volte anche ad Ancona (quest'ultimo usato come punto di distribuzione del caolino anche per le cartiere dell'Italia centrale).

Altre volte, se le portate delle navi sono pari o inferiori alla capacità ricettiva dello stabilimento, si può comunque preferire lo sbarco diretto, cioè attuato senza stoccare la rinfusa in porto. In questo caso, non è necessario che il porto disponga di strutture specifiche (magazzini). Questo, è il caso di Gaeta, anch'esso utilizzato come punto di transito per alcuni carichi diretti alle cartiere dell'Italia centrale.

La franchigia offerta dal porto può essere di qualche importanza nella scelta portuale per il caolino e viene "venduta" dagli operatori del porto a condizioni che mutano in relazione alle disponibilità di spazi, alla centralità del porto e ai modelli con cui questo tende ad essere usato. Monfalcone, ad esempio, offre due mesi di franchigia per il caolino; Savona tre mesi. Un porto come Ancona, non offre franchigie, almeno secondo quanto emerso dai contatti con importanti operatori.

Nonostante il caolino sia una merce relativamente povera e la sua logistica portuale non sia campo di particolari sofisticazioni, in realtà esso pone alcune questioni importanti. La prima è di ordine ambientale: lo sbarco delle polveri e il carico sui camion operato con mezzi tradizionali (benne, ecc.) provoca dispersioni che non sono compatibili con lo standard ambientale oggi richiesto. La seconda di ordine economico: il valore relativamente basso dei carichi rende molto oneroso il trasporto via camion per percorsi porto-stabilimento eccessivamente lunghi, oltre che indurre un forte traffico stradale nei momenti di arrivo della nave.

Vi è inoltre la generale tendenza delle tariffe portuali a ridursi proporzionalmente alle quantità trattate in sbarco. Tutte e tre le suddette motivazioni spingono, per il futuro, verso una politica di concentrazione degli sbarchi in un numero limitato di porti.

Innanzitutto, concentrare più traffico in pochi porti facilita l'ammortamento di costose apparecchiature specializzate (tramogge mobili) che evitano la dispersione delle polveri; inoltre, rende più facile l'uso della ferrovia per i rifornimenti.

Naturalmente, è molto conveniente che la concentrazione avvenga in porti in cui vengono sbarcati o stoccati altri fattori produttivi di massa (cellulosa, tronchetto) diretti potenzialmente agli stessi stabilimenti. Savona e Monfalcone, porti "ferroviari" già orientati verso l'approvvigionamento del cartario, possiedono, ad esempio, i caratteri per rinforzare ulteriormente il loro ruolo di punti di riferimento multi-prodotto anche per l'approvvigionamento di caolino.

Non è un caso che a Savona si sia cominciato a trattare questa merceologia dal 1999 in concomitanza con la scelta del grande produttore stabilito a Verzuolo di costruire un sistema logistico integrato. Monfalcone tratta il caolino per cartiere da diversi anni, proponendosi come porto integrato. L'entità recente degli sbarchi è di circa 150.000 ton annue.

Ancona, infine, rimane ancora un punto tradizionale di sbarco del caolino per l'Italia centrale, con quantitativi che fra 1997 e 2001 sono oscillati fra le 60.000 e le 90.000 ton anno (61.000 ton nel 2001).

3.6.2 La carta nei porti italiani

Le tecniche portuali di manipolazione della carta

Prima di iniziare a parlare della carta nei porti italiani è necessario svolgere un'introduzione sulle tecniche di movimentazione e manipolazione della carta. La manipolazione delle bobine o rotoli di carta – forme in cui è prodotta la maggior della carta destinata alle ulteriori fasi del processo produttivo (stampa o di lavorazione) - è in genere un'attività delicatissima (molto più che la manipolazione dei pacchi di cellulosa) e che richiede, in generale, una spiccata specializzazione.

Parlando dei porti esteri, nel cap.2, si è osservato che nell'area nord-europea vi sono scali dotati di grandi terminali altamente specializzati per il trattamento della carta. Spesso, all'interno di questi terminali, la manipolazione delle bobine avviene con metodi molto sofisticati, spesso completamente automatici, per evitare danni.

Le componenti della specializzazione riguardano molteplici aspetti delle operazioni: gli spazi di stoccaggio (che naturalmente devono essere vicino alle banchine, coperti, a umidità controllata, rigorosamente puliti, con i pavimenti regolari, ecc.), i mezzi di movimentazione (sistemi automatici di movimentazione a nastro, pinze speciali, "spreader" Lo-Lo a vuoto pneumatico per il prelievo senza gancio delle bobine, carrelli con copertura anti-pioggia, ecc.), i veicoli adibiti al trasporto, i metodi di fissaggio del carico (separatori elastici, ecc.) e, naturalmente, la professionalità del personale. Nell'immagine della **fig. 3.74** si osserva l'imbarco, grazie a un sistema di aggancio a vuoto pneumatico, di alcune bobine di carta in una nave "box-shaped".

Spesso nei grandi terminal specializzati, lo sbarco e l'imbarco della carta avvengono sì manipolando il prodotto "bobina per bobina" (o a gruppi di bobine), ma con tecnologie speciali. E' quindi abbastanza frequente che si eviti di ricorrere alle unità di carico tipiche dell'intermodalità, anche se proprio il più grande produttore (la "StoraEnso") ha puntato decisamente su una forma non standardizzata di intermodalità (attraverso il "SECU" descritto nel cap.2) per massimizzare la tutela del carico.

Sbarcare e imbarcare bobine di carta senza l'unità di carico è una scelta, dipendente sia dal fattore nave che dal fattore magazzino, che permette di sfruttare le notevoli economie potenzialmente ottenibili lungo il ciclo logistico qualora si lascino le bobine "libere".

I motivi per cui si possono ottenere dei vantaggi dalla "non intermodalità" sono molteplici. Ad esempio, un produttore di carta europeo che riceve cellulosa nord-americana potrà usare le stive a fondo piatto delle navi "box-shaped" e gli stessi sistemi di carico di cui le navi convenzionali sono spesso dotate (gru a portale, ecc.) per spedire verso il Nord-America la carta in bobine sulla stessa nave da cui è stata sbarcata la cellulosa. Le operazioni di caricamento dei rotoli, se effettuate con speciali sistemi (aggancio dall'alto con sistema a vuoto pneumatico), possono essere anche molto più rapide. Anche nelle navi Ro-Ro, le bobine libere (appoggiate eventualmente su carrelli "MAFI") permettono un migliore utilizzo dello spazio stiva e un rapido svolgersi delle operazioni di imbarco/sbarco.

Ma anche al di fuori del momento dello sbarco o dell'imbarco, sono gli stessi principi della logistica distributiva dai grandi centri logistici a rendere opportuna la manipolazione delle bobine libere. Una volta stoccate nei centri di distribuzione più vicini al mercato, le bobine possono essere controllate, selezionate e prelevate per il carico sul mezzo terrestre (camion o vagoni ferroviario) secondo le destinazioni, l'assortimento e la quantità ordinate dal cliente finale, anche giorno per giorno. Sono principalmente queste le attività di logistica che si svolgono all'interno dei magazzini specializzati per la distribuzione della carta, che trovano conveniente localizzarsi nei porti.

Come controparte di questi vantaggi di natura logistica che derivano dalla possibilità di manipolare direttamente le bobine o i rotoli – vantaggi che sono distribuiti, come visto, lungo la catena di trasporto - vi

sono i problemi di disponibilità di navi specializzate e, soprattutto, di tutela del prodotto che oggi sono assolutamente di primaria importanza.

In generale, dunque, in particolare per quel che concerne lo specifico problema dell'interfaccia mare/terra (che si verifica in zona portuale), la scelta dei sistemi di trasporto specializzati non intermodali (navi convenzionali per forestali, sia Lo-Lo che Ro-Ro) risulterà conveniente solo se vi è la duplice sicurezza di garantire la massima tutela del prodotto e al contempo di provvedere alla "più-che-copertura" di tutti i costi (di investimento ed operativi) necessari a garantire tale tutela.

E' facile immaginare che nell'attuale cornice dell'economia dei trasporti, nell'ambito della quale i costi del trasporto marittimo in container sono alquanto bassi, la convenienza ad usare sistemi specializzati "convenzionali" basati sulla manipolazione diretta delle bobine vi potrà essere solamente qualora il flusso di carico sia elevato e continuo e tale da permettere una ripartizione adeguata dei costi.

Inoltre, la frequenza delle toccate navali deve essere elevata qualora la distribuzione del prodotto finale sia richiesta, come oggi è norma, con termini di resa stringenti.

Le condizioni sopra descritte si riscontrano senza dubbio presso i grandi terminali baltici o più in generale nei grandi terminali specializzati vicino alle aree di produzione. Molto meno frequentemente ciò si verifica nel contesto italiano, dove i volumi sono, in generale, alquanto bassi in valore assoluto - secondo le stime dai dati ISTAT, tutta la carta esportata via mare in Italia (intorno al milione e mezzo di ton) non raggiunge neanche un terzo di quella movimentata da un terminal specializzato affacciato sul Baltico - senza contare poi che le frequenze delle navi convenzionali per i forestali sono molto più basse di quelle dei servizi navali per i container.

Il traffico della carta nei porti italiani: panoramica generale

Svolta questa premessa tecnica, va specificato che sino a qualche anno fa, i porti italiani specializzati nelle importazioni di prodotti forestali e in particolare di cellulosa erano quasi tutti impegnati in misura più ragguardevole di oggi nello sbarco (e più raramente anche nell'imbarco) "convenzionale" delle bobine di carta. Questi porti erano dunque centri che, a livello più o meno elevato, avevano il carattere di punti di fornitura di servizi logistici specializzati per le bobine.

Savona è un caso esemplificativo: la carta in bobina, in importazione, ha costituito fino circa al 1995 una quota non trascurabile del traffico di forestali nel porto di Savona. Si trattava di carta di produzione nord-americana che viaggiava sulle navi della cellulosa. In alcuni anni di picco (1980 e 1992) il traffico aveva superato le 70.000 ton anno, pur mantenendo, in media valori abbastanza inferiori (40.000 ton circa). Dopo il 1995 c'è stata una brusca riduzione, che ha condotto alla sostanziale scomparsa del traffico dal 1998. Si tratta di una tendenza che si è verificata anche in altri scali italiani, specializzati in cellulosa (Monfalcone). A Savona, qualche sporadica movimentazione di carta viene ancora effettuata in esportazione, anche a titolo di verifica tecnica, per tenere sotto controllo l'opportunità di utilizzare per le esportazioni di carta verso il mercato nord-americano le navi che trasportano la cellulosa. L'interesse è quello del gruppo produttivo stabilito a Verzuolo e la tecnica di movimentazione sperimentata è quella del gancio a vuoto pneumatico, di cui si è già detto.

Neppure a Genova, che pure è dotata di un terminale specializzato in forestali e che tratta la carta in rotoli e bobine, prevale la movimentazione da navi convenzionali. Genova, tuttavia, mantiene il carattere di un centro di logistica per la carta, dal momento che l'attività di logistica sulle bobine si svolge nei magazzini del porto anche se spesso gli imbarchi o gli sbarchi avvengono tramite le unità di carico.

A Monfalcone, pur mancando dati ufficiali, la situazione è la stessa di Savona. Privato di un terminale container, la manipolazione della carta a Monfalcone non ha rilievo sostanziale. Naturalmente, questo non significa che in sporadici casi o per particolari necessità non avvengano manipolazioni di bobine di carta secondo i metodi convenzionali.

L'unico porto italiano in cui, nell'attuale scenario del mercato, si verificano condizioni tali da favorire ancora apprezzabili quote di traffico di carta non in container è quello di Livorno, sebbene anche qui l'uso del container si sia ampiamente diffuso e molta della "carta" trattata è, in realtà, una tipologia di fibra (la carta "Kraft") utilizzata come fattore produttivo che non ha i caratteri di delicatezza di altri prodotti finiti.

Come già detto il porto di Livorno ha nel raggio di pochi chilometri un entroterra in cui si produce il 20% della carta italiana. L'entità di questa "base" di flussi, sommata agli altri carichi che si attestano su Livorno proprio in funzione delle economie di concentrazione del traffico (in entrate e in uscita) per le cartiere, è tale da giustificare un uso intensivo delle tecnologie convenzionali e, più in generale, la predisposizione di un'offerta di servizi e strutture altamente specializzate per la manipolazione di tutti i tipi di carico.

Questo, senza tenere conto che anche i traffici che arrivano o partono dal porto di Livorno nei contenitori, contribuiscono in ogni caso, al volume di traffico in transito nelle strutture logistiche specializzate e quindi all'elevato sfruttamento delle risorse. E' infatti frequente che i container, nel porto di Livorno (a differenza di quanto avviene in altri porti, quali Trieste, di cui si parlerà più oltre) vengano riempiti o svuotati con i prodotti cartari dagli operatori localizzati all'interno degli stessi magazzini specializzati localizzati nel porto.

E' significativo, comunque, che i grandi gruppi cartari "leader" sul territorio nazionale continuino a sperimentare nei porti chiave di approvvigionamento (es. Monfalcone e Savona), metodi di carico e scarico "convenzionali" (si diceva degli "spreader" con aggancio a vuoto pneumatico) per le bobine di carta, tipicamente per l'esportazione di carta verso gli U.S.A. Se ne deduce che i grandi produttori cartari localizzati in Italia richiedano ai fornitori "fidelizzati" di servizi di logistica portuale, attivi nel settore cellulosa, di mantenere disponibile la capacità ad effettuare operazioni di sbarco e imbarco convenzionale di carta.

Il ricorso all'imbarco delle bobine sulle navi convenzionali è limitato ai casi in cui il traffico sia di notevole intensità o ai quelli per cui è impossibile stoccare le bobine di carta nelle unità di carico in quanto di dimensioni eccessive rispetto alla luce del contenitore. I problemi si pongono, infatti, non solo durante l'operazione di imbarco ma anche per quel che riguarda lo stoccaggio provvisorio nei magazzini portuali delle bobine; deposito che non può essere troppo prolungato e che per quantitativi importanti quali quelli per cui può risultare conveniente usare la nave convenzionale (ad esempio 2.500 ton) richiede notevoli spazi.

Per traffici meno concentrati, in entrata e in uscita, che di fatto rappresentano una quota molto forte del mercato, è più conveniente utilizzare il container. Questo può essere sbarcato o imbarcato in qualunque porto dotato di terminale specializzato e anche se non offre la massima efficienza in termini di volume sfruttato nei tratti stradali, risulta comodo, sicuro e, complessivamente, non particolarmente costoso; soprattutto in un contesto di strutturale sovra-capacità di stiva a livello mondiale, come quello che caratterizza (e continuerà a caratterizzare) il mondo delle linee di navigazione. E' richiesta comunque, agli spedizionieri, una cura particolare nella pulizia del contenitore fornito e una complessiva affidabilità per la delicatezza del prodotto.

Con il container, le scelte relative ai porti e alla linea di navigazione per le esportazioni tendono ad essere escluse dal novero delle decisioni strategiche in mano al produttore cartario. Spesso è lo spedizioniere a scegliere, salvo che per alcuni specifici mercati, più delicati (ad esempio, per alcune imprese, l'Australia e la Nuova Zelanda) o in caso di specifiche indicazioni del cliente.

Il trasporto della carta, sia in importazione che in esportazione, perde attraverso il contenitore le sue tradizionali specificità marittimo-portuali e diviene, quindi, meno interessante anche per l'oggetto di uno studio specifico. Lo stesso discorso vale per l'uso del mezzo rotabile (navi "ferry" per il carico degli autoveicoli), che è abbastanza diffuso su certi mercati di collegamento mediterraneo.

Fatta questa premessa, si può svolgere più brevemente una panoramica quantitativa dei flussi di carta in transito dai porti italiani. Purtroppo, in molti casi, mancano informazioni riferite al trasporto in container.

I porti dell'arco ligure

Per il porto di Savona e dell'attuale debolezza del traffico cartario si è detto appena sopra.

Secondo i dati dell'Autorità Portuale di Genova, nel porto di Genova non risultano attualmente traffici di carta non in container. Mancano anche le statistiche sul trasporto in container. L'unica fonte disponibile sono alcuni dati doganali, preparati dall'Agenzia delle Dogane e relativi alla Dogana di Genova per le importazioni di carta negli anni 1999, 2000, 2001. Si presentano nel seguito tali dati che, tuttavia, non possono essere considerati indicatori del traffico portuale complessivo in quanto è ben noto che gli sdoganamenti possono essere effettuati anche presso Dogane lontane dal porto. I dati sono da interpretare, semmai, come una soglia minima di traffico. Nel 1999 attraverso la Dogana di Genova sono state importate 59.000 ton. di carta, salite a 93.000 ton nel 2000 e poi ridiscese a 46.000 ton nel 2001. La gran parte dei carichi è composta da carta e cartone "kraft".

Indipendentemente dai dati doganali (presentati più per senso di frustrazione di fronte a una assenza pressoché totale di informazione che per effettivo apporto informativo), è comunque probabile che il porto di Genova sia alquanto importante per l'imbarco e lo sbarco di carta, proveniente da o diretta a l'area settentrionale.

Un indicatore del ruolo di Genova nel traffico cartario di esportazione in container è dato dal fatto che il porto ligure è al vertice della classifica dei porti italiani da cui si è originato il traffico di carta transitato per Gioia Tauro (dati 2000 e 2001).

Genova è sicuramente utilizzato da grandi produttori come porto per gli imbarchi verso il Nord-America dagli impianti produttivi del Nord-Ovest e anche del Nord-Est; da questi, in particolare, qualora il tempo di resa sia stringente (altrimenti può essere scelto un porto adriatico).

Dal lato dei flussi in sbarco, Genova risulta essere pure il primo porto italiano per destinazione finale dei traffici di carta attraverso Gioia Tauro, anche se la quantità di arrivi su Genova è inferiore di circa il 50% rispetto alle partenze.

Genova, con il suo terminale forestale rimane, con Livorno (e con Civitavecchia, in misura minore) uno dei pochi porti in cui viene operata la logistica sulle bobine di carta e che, dunque, non ha i caratteri del mero punto di transito.

Per la Spezia, mancano dati sul traffico convenzionale ma se si prende per buono l'indicatore Gioia Tauro, il suo ruolo di porto di transito dovrebbe essere attualmente alquanto marginale, sia negli sbarchi che negli imbarchi.

Il porto di Livorno

Il porto di Livorno è il porto leader anche nello specifico settore della carta. Dal **graf. 3.75** Si osserva che a Livorno l'andamento in sbarco (importazioni) del traffico di carta in rotoli e di carta "Kraft" (per cui si hanno dato coerenti solo dal 1991 al 1999) ha avuto un andamento abbastanza irregolare. In crescita fino al '93 (intorno a 375.000 ton), è poi ridisceso nel periodo di crisi delle esportazioni statunitensi (meno di 200.000 ton nel 1996), per poi riprendere fortemente (fino a quasi 350.000 ton nel 1998).

A proposito della carta "Kraft" va detto che essa è in realtà una fibra per la preparazione di ulteriori tipi di carta. Nonostante sia, dunque, molto meno delicata di altri prodotti finiti è confezionata in forma di bobine cilindriche.

Dati parziali (gennaio-settembre 2001, 43.000 ton), fanno ritenere che negli ultimi due anni il traffico possa aver subito una drastica riduzione, a meno di radicali modificazioni, non dichiarate, nei criteri di classificazione merceologica.

Secondo gli stessi dati, se si escludono gli arrivi dall'Italia in contenitore (che verosimilmente sono merci da re-imbarcare) le origini prevalenti sono gli Stati Uniti e il Canada (con il contenitore), seguiti da Russia e Francia (merci in colli).

Gli imbarchi di carta in rotoli e di carta "Kraft", collocati su ordini di grandezza molto inferiori agli sbarchi, hanno mostrato più o meno l'identica ciclicità, seppure meno marcata. Nel 1994 hanno raggiunto un picco relativo di 50.000 ton e dopo una leggera flessione sono arrivate a più di 175.000 ton nel 1999. Anche in questo caso, i dati parziali del 2001 (gennaio-ottobre, 16.000 ton) sembrano disegnare una drastica riduzione di traffico. Per quanto riguarda i Paesi di destinazione, se si esclude il traffico interno italiano, su nave Ro-Ro, domina assolutamente la Grecia.

I porti da Civitavecchia alla Sicilia

Del traffico di carta tradizionalmente in arrivo nel porto di Civitavecchia – prevalentemente carta da giornale, canadese, diretta al mercato romano - si è già fatto cenno parlando delle opportunità del porto laziale nel settore della cellulosa.

Le statistiche disponibili non sono invero uniformi. Secondo dati della locale Capitaneria di Porto, il traffico di carta, che nel 1992 superava le 40.000 ton anno, si è gradatamente ridotto, fino ad annullarsi nel 1996, per poi riprendere bruscamente nel 2000, con 70.000 ton, ridiscese nel 2001 a 40.000. I dati elaborati su fonti dell'Autorità Portuale descrivono, invece, per il periodo seguente al 1996, un traffico di carta relativamente

stabile intorno alle 40.000 ton fino al '99, con una punta nel 2000 (57.000 ton), affievolitasi nel 2001 (49.000 ton.). Indipendentemente dalle divergenze statistiche – che si sono riportate come ulteriore esempio dello stato assolutamente degradato del panorama informativo sui traffici portuali nazionali - si può constatare che Civitavecchia ha la capacità di funzionare a livelli interessanti, sebbene non eccelsi, come porto regionale per la carta diretta nell'area romana. Anche in questo scalo, con lo stabilimento di un operatore privato specializzato, è possibile che si sviluppino le possibilità di predisporre per la carta servizi specializzati di logistica portuale. Rimangono tuttavia tutti i dubbi sulla possibilità che il porto divenga un centro logistico di dimensione nazionale, vista la competizione con Livorno.

Per il porto di Napoli non si sono ottenuti dati storici sul traffico di carta. Per il 2001, nelle statistiche dell'Autorità Portuale, è segnalata una presenza del tutto insignificante.

Neppure per il porto di Salerno si hanno a disposizione dati statistici. Un segnale della presenza di qualche traffico di transito fra gli anni 2000 e 2001 si coglie dai dati relativi alle origini e alle destinazioni dei traffici di Gioia Tauro, da cui emerge che Salerno sarebbe il secondo porto di destinazione italiano dopo Genova.

In Sicilia, gli unici porti che trattano carta sono Palermo e Catania. Palermo ha visto crescere, seppure con qualche oscillazione, gli sbarchi di carta dall'ordine di grandezza delle 20.000 ton dei primi anni '90 a quello delle 30.000 ton. degli anni più recenti. La media per 2000 e 2001 è stata di circa 36.000 ton. Molta di questa carta transita su rotabili imbarcati su navi Ro-Ro da altri porti italiani. Gli imbarchi di carta non hanno mai superato, nello stesso periodo, le 8.000 ton (3.000 ton di media nel biennio 2000-2001).

Catania ha un ruolo ancora più modesto. Nel triennio 1999-2001 vi è stato un traffico sporadico in sbarco (17.000 ton nel 1999, 20.000 ton nel 2000, nessun traffico nel 2001) e uno molto più debole in imbarco (8.000 ton nel 1999; 9.000 nel 2000).

I porti del versante adriatico fino a Venezia

In nessun porto della zona adriatico-ionica meridionale viene segnalato, dagli enti competenti, traffico di carta nuova.

L'Autorità Portuale di Bari non segnala, dal 1999 al 2001, traffici di questo tipo mentre vi sono alcuni imbarchi di carta da macero. Il porto di Brindisi non ha la capacità di rilevare il contenuto dei camion in imbarco e sbarco come neppure quello dei container; è verosimile che vi siano alcuni passaggi di carta diretta alla Grecia. Restando in Puglia, l'Autorità portuale di Taranto ha comunicato la totale assenza di prodotti forestali nell'ambito dei propri traffici.

Ancona, secondo i dati dell'Autorità Portuale, non ha traffici di carta. Dai dati sembrano però essere escluse le rilevazioni sulle merci contenute nei container in transito che ammontano, per tutti i generi merceologici, a circa 313.000 ton in imbarco e 94.000 ton in sbarco nel 2001. Secondo i dati di flusso su Gioia Tauro, Ancona è il secondo porto italiano dopo Genova per origine di traffici di carta trasbordati nel porto calabrese.

Ravenna ha svolto, nel corso degli anni '90, un certo ruolo nel traffico di carta, seppure marginale. Per quanto concerne gli sbarchi, fra 1992 e 1994 questi sono oscillati intorno alle 6.000 ton anno, in gran parte non unitizzate. Dal 1995 al 1998 il traffico è ridotto, sotto le 1.000 ton anno, trasportate però quasi totalmente in container. Dopo un picco isolato di circa 8.000 ton nel 2000, sempre in container, il traffico scompare del tutto nel 2001. Il traffico in imbarco ha avuto nel corso del decennio una dimensione più rilevante. Partito con quantitativi modesti (2.600 ton nel 1992) già quasi totalmente unitizzati, il flusso si è sviluppato fino al picco del 1996 (41.000 ton) per poi ridiscendere gradatamente fino alle 18.000 ton del 2000 e alle 10.000 del 2001. Le principali destinazioni sono state mediterranee (Grecia e a una certa distanza Israele e Siria). Su Ravenna pesa, in generale, la crisi del traffico container che ha colpito il porto negli ultimi anni. Tuttavia è probabile che alla discesa del traffico abbia contribuito anche la crescente concentrazione del traffico su altri porti e altri operatori.

Per il porto di Venezia non si hanno dati ufficiali dell'Autorità Portuale. Mancano del tutto fonti sugli imbarchi – probabilmente vi è qualche esportazione intermodale su Ro-Ro o container – mentre per gli sbarchi, viene segnalato, come dato isolato del 2000, un quantitativo di circa 7.000 ton in transito, principalmente da porti israeliani.

A Monfalcone i dati sul flusso di carta sono presentati, dall'autorità portuale, uniti a quelli della cellulosa. Non sembrano esserci, sentiti gli operatori, quantitativi in transito (si ricorda che Monfalcone non è dotata di terminal container).

A concludere il panorama lungo la costa adriatica, vi è il porto di Trieste. Trieste è stata interessata, nel corso dell'ultimo decennio, di traffici catari di gran lunga più intensi dell'Adriatico; periodo per il quale, in assenza di dati completi relativi a Genova, Trieste si profila come il secondo porto italiano per il traffico di carta dopo Livorno.

Nonostante la mole interessante dei traffici, Trieste non è – a differenza di Livorno – un centro di logistica portuale specializzata al servizio del cartario, in quanto i flussi si caratterizzano per essere tutti flussi intermodali di puro attraversamento.

Nel **graf. 3.76** è rappresentato il flusso di carte e cartoni in transito nel porto di Trieste; dati da cui sono esclusi i cartoni speciali, i lavori in carta e la carta da macero.

Al contrario di quanto avviene a Livorno, la maggior parte del flusso si svolge in imbarco: a Trieste gli sbarchi si sono mantenuti dal 1991 al 2001 pressoché sempre al di sotto dell'ordine di grandezza delle 10.000 ton annue.

La crescita degli imbarchi è stata cospicua: da poco più di 50.000 ton nel 1991 si è passati con una certa regolarità (salvo accenni di ciclicità di breve periodo dopo il 1997), a più di 250.000 ton nel 2001.

E' interessante osservare nel grafico la ripartizione fra traffico in container e traffico non in container. Il traffico in container ha rappresentato una base di traffico stabile, ma non ha costituito l'essenza della crescita nel periodo 1993-1997. Tuttavia, nel caso di Trieste, il traffico non containerizzato non è affatto traffico convenzionale: si tratta di merce in semirimorchi imbarcati su Ro-Ro.

Sempre osservando il grafico, si nota che il secondo balzo quantitativo (1998-2001) è stato invece sorretto fortemente dall'unitizzazione, che ha guadagnato 11 punti in percentuale dal 1998 al 2001. Nel 2001, ben il 69% delle 256.000 ton imbarcate è partito nei contenitori (177.000 ton).

Per quel che concerne le destinazioni degli imbarchi di carta, rappresentate nel **graf. 3.77**, primeggia l'area mediterranea orientale, con la Turchia (21%) e la Grecia (13%) ai primi posti. Il 96% dei traffici con la Turchia viaggia sui semirimorchi turchi che si imbarcano sulle importantissime linee Ro-Ro che connettono il porto di Trieste alle coste della Turchia con frequenze giornaliere e servizi veloci, perfettamente integrati nelle catene di approvvigionamento "just in time" dell'industria turca. La percentuale di traffico containerizzato con la Grecia è, al contrario, molto elevata (80%); il resto è anche in questo caso traffico Ro-Ro su camion. I flussi verso gli altri Paesi viaggiano tutti in container e riguardano i Paesi situati oltre Suez (IRAN 10%, Malaysia 9%, Repubblica popolare cinese 6%), altri Paesi del Mediterraneo orientale (Egitto, 7%, Israele, 4%) e la costa atlantica degli Stati Uniti (8%).

Trieste si pone pertanto, nei traffici di carta in esportazione, come un porto primario di transito per l'industria cartaria nazionale ed estera che distribuisce (utilizzando l'intermodalità del container o del semirimorchio) verso gli importanti mercati del Mediterraneo orientale e più in generale verso l'Oriente. Una parte importante del traffico di carta in partenza dal porto di Trieste proviene verosimilmente da Paesi produttori di carta dell'Europa centrale (Austria e Germania in particolare) anche se non è possibile fare una stima della quota attuale di incidenza del traffico estero.

Un cenno conclusivo, superando i confini italiano, meritano i porti di Capodistria e di Fiume.

Capodistria, in Slovenia, fra tutti i porti del Tirreno e dell'Adriatico, è in assoluto il primo in classifica nel Mediterraneo come origine dei traffici containerizzati di carta che, fra 2000 e 2001, hanno trasbordato a Gioia Tauro. Capodistria, quale porto di imbarco di Slovenia, Austria, Ungheria e di altri Paesi del Centroeuropa serve sia destinazioni mediterranee ma, soprattutto, destinazioni asiatiche, sia nel Golfo Persico che in India. Non sono state fornite, da parte di Capodistria, statistiche ufficiali sul traffico di carta in container.

Fiume, in Croazia, nel corso degli anni '90 è stato interessato da traffici in esportazione. Cresciuti dalle 66.000 ton del 1992 fino alle 137.000 ton del 1995, i flussi si sono però gradatamente e regolarmente ridotti dopo l'anno di picco, fino ad arrivare alle 38.000 ton del 2001 (53.000 ton nel 2000).

La carta da macero nei porti italiani

Come già evidenziato nella sezione dedicata alle statistiche nazionali, non sembra meritorio spendere troppo spazio per trattare di questo segmento povero del trasporto via mare della filiera legno/mobile/carta. Si tratta di movimentazioni che non rivestono neppure molto valore logistico. Il più delle volte sono effettuati in porti secondari, dotati semplicemente di una banchina e di una benna, e avvengono come operazioni di pronta uscita. Il naviglio, soprattutto per le esportazioni verso il Mediterraneo, è di piccola dimensione. Alle volte, in importazione, può capitare che il macero arrivi anche via container, su rotte in cui i noli sono particolarmente favorevoli (es. caso di macero in arrivo a Venezia dall'Estremo Oriente).

Si possono riportare, per spirito di completezza, alcuni dati disponibili relativamente ad alcuni porti.

A Bari, si sono esportate nel 2001 circa 13.000 ton di macero destinato a porti greci o turchi Mediterraneo (Pireo, Tekirdag, Istanbul). Il traffico è iniziato nel 1999 e si svolge solitamente su navi fluvio-marittime da 2.000 tonnellate di stazza. Lo stoccaggio nel porto dura al massimo un giorno, anche per impedire la dispersione al vento della carta pressata nelle balle. Vengono imbarcati recuperi del Sud-Italia e della Sicilia. Anche ad Ortona vi è qualche traffico in esportazione di carta da macero verso la Turchia, che viaggia come carico di ritorno sulle navi russe (3.000 ton di stazza) che portano legname. Per quanto concerne la carta da macero in arrivo, a Livorno, nel 1999 (ultimo anno di cui si dispone di dati completi), si sono sbarcate circa 32.000 ton (contro le 1.300 ton di partenze). Il caso di Venezia (circa 2.000 ton nel 2000) è un altro esempio di piccoli arrivi marittimi di macero. A Trieste, negli ultimi anni '90 si imbarcavano circa 10.000 ton all'anno su camion, verso la Turchia, poi scemate.

3.7 I luoghi, i modi e i soggetti nel trasporto marittimo per il legno

3.7.1. Il commercio marittimo del legname

L'evoluzione del settore del commercio di legname in Italia

Prima di addentrarsi nell'analisi dei porti per il legno in Italia, ricollegandosi a quanto già detto nel cap.2 e nei precedenti paragrafi del cap.3, è utile richiamare qualche nozione sul il profilo evolutivo delle attività di commercio del legname in Italia. Si tratta di tendenze che chiariscono il quadro di fondo di importanti fenomeni avvenuti nell'ultimo decennio nei porti italiani.

Come illustrato nello schema della **fig. 3.78**, fino al 1985 il sistema italiano è stato caratterizzato da un elevato livello di intermediazione e da un elevato grado di polverizzazione della clientela (artigianato diffuso), nell'ambito del quale il grosso importatore si preoccupava principalmente dell'importazione di tronchi che poi venivano segati e lavorati in Italia.

Durante il decennio 1985-1995, la catena di intermediazione si è però notevolmente accorciata, eliminando, almeno in parte, gli intermediari più vicini al mercato. I grossi importatori si sono così orientati all'attività di commercializzazione finale e le attività di segheria si sono notevolmente ridotte. Questo, anche in seguito allo sviluppo delle opportunità nell'importazione di segato che, in alcuni modelli imprenditoriali è divenuto anche l'oggetto di ulteriori lavorazioni base, curate dall'importatore stesso, su ordine specifico dei singoli clienti finali.

Dopo il 1995, la tendenza alla concentrazione sulla catena si è ulteriormente accentuata, anche in seguito all'incremento del grado di concentrazione della clientela (riduzione del piccolo artigianato legato al legno, che comunque è rimasto rilevante).

Nello stesso periodo vi è stato un deciso orientamento degli importatori distributori verso una gestione ottimale della logistica, in ingresso e in uscita. Una conseguenza di questo fenomeno è stato un diffuso processo di centralizzazione delle strutture distributive. Nell'ambito di questo "orientamento alla logistica", alcuni soggetti leader – casi comunque sporadici - si sono addirittura evoluti fino a creare al proprio interno divisioni di logistica attiva nel settore della logistica "conto terzi".

L'attenzione verso la logistica dipende anche dalla persistenza, almeno parziale, del problema del "cliente piccolo" come dimostra, ad esempio, la ridotta dimensione della fattura media di uno dei leader di mercato nel commercio dei legni di segmento alto; fattura che non ha raggiunto, nel 2000, neppure i 3.000 Euro per cliente. L'elevata necessità di servizio che questo tipo di clientela impone - l'evasione dell'ordine deve effettuarsi in 2-3 giorni - unitamente all'esigenza di ridurre i costi della distribuzione verso molti clienti ha spinto in direzione di una gestione più oculata della distribuzione e, in generale, alla crescita dimensionale delle aziende importanti.

Si spiega anche così il fatto che l'ultimo quinquennio ha visto accadere fusioni di un certo rilievo e la chiusura di molte filiali. Il settore dei grandi commercianti/distributori di legname è oggi notevolmente concentrato e il numero dei soggetti effettivamente importanti che vi operano si può stimare, in Italia, inferiore alla decina.

Per quanto concerne il panorama dei soggetti che si occupano delle importazioni via mare, dopo la crisi delle importazioni americane (che avvenivano con condizioni CIF e che dunque non coinvolgevano, di fatto, l'importatore italiano ma che permettevano anche al "piccolo" di acquistare oltremare), il settore delle importazioni marittime è rimasto appannaggio di pochi grandi operatori, collocati ai vertici del panorama, già ristretto, dei grandi commercianti di legname.

Questi soggetti di grande dimensione sono i più capaci dal punto di vista dell'organizzazione e del finanziamento. Fattori questi che hanno spinto alcuni di questi soggetti a considerare addirittura i mercati di approvvigionamento "via mare" (ad es. Africa) quali vere e proprie aree per investimenti de-localizzati (piantagioni, segherie, essiccatoi) per svolgere attività integrate all'interno della catena ed evitare di svolgere esclusivamente il ruolo di compratori in loco.

I luoghi e le rotte del commercio marittimo: un quadro guida

Alle nozioni appena presentate sull'evoluzione strutturale del comparto del commercio del legname sembra opportuno accostare un sintetico "quadro guida" per punti, dedicato agli aspetti generali più attuali del rapporto fra il commercio del legname e sistema marittimo-portuale, per quel che concerne almeno i segmenti più importanti del mercato in importazione (legname grezzo e semilavorati).

I numerosi dettagli che emergeranno dall'analisi dei "casi portuali" potranno così essere più agilmente compresi e interpretati nell'ambito di questo quadro generale che non ha naturalmente la pretesa di essere esaustivo.

a) Come regola generale, v ricordato che il legname già essiccato può viaggiare in container senza eccessivi problemi mentre il legname fresco viaggia in container solamente in casi eccezionali e, comunque, su rotte rapide.

b) Dal Nord Europa le merci più importanti (legname di conifera e pannelli), arrivano, nel Nord-Italia, prevalentemente via terra (strada o ferrovia), con vendite franco destino. Più raramente, in prevalenza nel Sud, arrivano via mare, con navi di modesta dimensione, vendute CIF.

c) Dalla Russia, il semilavorato di conifera, quasi sempre fresco, acquistato in maggior parte con formule FOB, giunge con navi convenzionali (fluviomarittime o "timber-carrier" di piccola stazza) prevalentemente nei porti meridionali o in quelli centro-adriatici di minore dimensione.

d) Dalla Costa Occidentale degli U.S.A. arrivano segati di latifolia temperata, venduti preferibilmente CIF, imbarcati su navi convenzionali per generi forestali, di una certa dimensione, e operanti su linee regolari. I porti maggiormente interessati sono Monfalcone o Livorno e, in misura minore, Savona (linee). Recentemente è stato introdotto il container (a merito dei noli bassi) che ha rapidamente guadagnato importanti quote di mercato. Alcuni imprenditori, proprio grazie al container e all'offerta di alcune agenzie di navigazione, hanno iniziato ad acquistare FOB. Il container, con la frammentazione del carico, permette infatti di ridurre il potere commerciale del venditore per quel che concerne il controllo della nave.

e) Dalla Costa Orientale U.S.A. il legname di conifera, già essiccato, venduto prevalentemente CIF, viaggia quasi esclusivamente via container per arrivare nei principali porti container italiani (Genova, Livorno, Napoli, Ancona, Trieste, ecc.), anche attraverso dei trasbordi.

f) Dal Sud America, il legname a crescita rapida (eucalipto) arriva sia come legname grezzo nel Meridione (per es. a Salerno, per la produzione di MDF) sia in container (ad es. Trieste o in altri porti) per la distribuzione al settore del mobile.

g) Dall'Estremo Oriente (Indonesia, ecc.), il legname arriva ormai prevalentemente in container essiccato, acquistato FOB a Livorno o in altri porti container, prevalentemente dell'Adriatico.

h) L'Africa è il mercato più ricco. I tronchi comprati FOB arrivano a Salerno o in altri porti adriatici (Vasto, Ancona, Ravenna, Monfalcone). I segati vengono acquistati FOB da alcuni grandi imprenditori, in pacchi o, sempre di più, in container. I carichi sono rappresentati, attualmente, per circa il 70% da segato fresco e per il 30% da legno già essiccato/semilavorato. Frequentemente il trasporto avviene su navi di linea Ro-Ro. Salerno (o Napoli), Livorno e Genova sono i porti principali, scelti dalle linee di navigazione che però, in caso di ridotte quantità di carico, evitano di toccare qualche porto servendolo via strada e applicando le "equalizzazioni" della tariffa (fenomeno del "camionato" e del "carico deviato"). Anche se in quantità sempre più ridotta il segato arriva pure su navi "general cargo", con toccate a Salerno e in Adriatico (Ancona, Ravenna). Importatori di minori dimensioni acquistano segati già essiccati, con formule CIF, in container, che arrivano nei porti tirrenici. Infine, notevoli quantitativi di prodotti semifiniti, lavorati in Africa, stanno iniziando a seguire l'identica strada dei segati. Lo sviluppo della semilavorazione nei territori africani è destinato a diventare, nel lungo periodo, uno dei leit-motiv del commercio italiano di legname verso l'Italia. Ma il fenomeno è ancora all'inizio e pertanto, per un buon lasso di tempo, sarà ancora il carico del segato ad essere nettamente prevalente.

i) Infine, va ricordato che le principali esportazioni di legname estero, gestite da intermediari italiani, avvengono da Trieste, soprattutto verso l'Estremo Oriente. Si tratta di carichi venduti da commercianti nazionali localizzati presso il deposito dello scalo triestino, operanti in regime di punto franco.

3.7.2 I porti del legname in Italia

Il quadro statistico generale 2000-2001

La prima immagine statistica sulla ripartizione dei traffici genericamente definiti come "legname" nei porti italiani è data dalla tab.3.12., riportante l'ordine di grandezza medio annuale del traffico di legno in ciascun porto nel periodo 2000-2001.

I valori devono essere letti come un riferimento indicativo dell'ordine di grandezza dei traffici e non come dato statisticamente certificato. La tabella riporta stime elaborate da una serie molto ampia di fonti periferiche, frammentarie e spesso fra loro contraddittorie²⁵; fonti faticosamente raggiunte nel desolante panorama di povertà, disomogeneità e approssimazione informativa che caratterizza, salvo qualche rara eccezione, la portualità italiana. E' inutile dire che manca del tutto a livello centralizzato la possibilità di ottenere dati riferiti ai singoli porti per gruppi merceologici così ristretti.

²⁵ Sono da segnalare, a scanso di equivoci, alcune lacune informative che potrebbero aver ingenerato errori di sottostima che, sebbene non sufficienti a mutare sostanzialmente il panorama complessivo, potrebbero essere di grandezza "osservabile". Complessivamente, rispetto ai dati che si sono elaborati dalle fonti ISTAT, si calcola che i dati di fonte portuale (circa 1.300.000 ton totali in sbarco e circa 450.000 ton in imbarco) non siano riusciti ad intercettare, a livello nazionale, circa 350.000 ton di prodotti in sbarco e circa 50.000 ton in imbarco. Considerata l'assenza di dati sul container in importanti porti, si ritiene non si tratti di un margine di errore molto elevato. Scendendo nello specifico, vanno in primo luogo ricordate le mancanze riferite al porto di Livorno per il quale non sono disponibili, presso l'Autorità Portuale, dati completi ufficiali riferiti al 2001; nel porto Toscano vi è stato fra l'altro un mutamento intervenuto nei criteri di rilevazione statistica che pone dei problemi di omogeneità dei dati. Si segnalano, inoltre, i casi dei porti di Genova e di La Spezia, per i quali manca ogni informazione sul traffico in container e del porto di Venezia, per il quale non esistono dati sui traffici di container in imbarco e per il quale i dati sui traffici in sbarco sono parziali (riferiti solo al 2000). Vi è inoltre, la totale assenza di dati per alcuni porti (Pozzuoli, Porto Nogaro), per i quali si è comunque venuti a conoscenza di traffici di legname, verosimilmente limitati (< 50.000 ton) ma per i quali non è stato possibile ottenere dati quantitativi. Non è stato considerato, infine, il porto di Gioia Tauro, per la sua funzione totalmente asservita al trasbordo e per il quale si sono svolte comunque delle considerazioni in altri punti del testo.

Tab. 3.12

Stime dell'ordine di grandezza medio annuale dei traffici di legno in peso (ton) nei porti italiani, nel biennio 2001-2002 (approssimazione alle 5.000 ton rispetto ai dati considerati)

<i>Porto</i>	<i>Legname sbarchi (ton)</i>	<i>Legname imbarchi (ton)</i>
SAVONA	20.000	
GENOVA	70.000	8.000
LA SPEZIA	n.d.	n.d.
LIVORNO	240.000	100.000
POZZUOLI	n.d.	n.d.
TORRE ANNUNZIATA	30.000	
CASTELLAMARE DI STABIA	20.000	
NAPOLI	135.000	55.000
SALERNO	105.000	5.000
MILAZZO	10.000	
PALERMO	20.000	10.000
MARSALA	15.000	
CATANIA	20.000	5.000
SIRACUSA	15.000	
RIPOSTO	10.000	
AUGUSTA	30.000	
MOLFETTA	20.000	
BARI	10.000	
ORTONA	5.000	
VASTO	35.000	
ANCONA	65.000	
RAVENNA	165.000	10.000
CHIOGGIA	25.000	20.000
VENEZIA	35.000	n.d.
PORTO NOGARÒ	n.d.	n.d.
MONFALCONE	150.000	30.000
TRIESTE	40.000	200.000

Fonte: Elaborazione ISTIEE da fonti varie

Una rappresentazione dei dati è visualizzata negli istogrammi del **graf. 3.79**; una panoramica cartografica riassuntiva è fornita nella mappa della **fig. 3.80** (le coloriture delle regioni approssimano la concentrazione dell'industria mobiliera).

I porti del legname sono molto più numerosi di quelli che trattano la cellulosa e la carta; ve ne sono numerosi che trattano meno di 50.000 ton. l'anno. Sono solo cinque i porti che, nel biennio 2000-2001 hanno superato le 150.000 ton medie annue. Si tratta, come si vede, di quantità che in assoluto possono definirsi modeste, sia a livello dei singoli scali sia di quantitativi totali.

La maggior parte dei traffici sono naturalmente traffici in sbarco.

Anche fra i porti del legname si osserva immediatamente la tendenza alla concentrazione. Livorno è anche in questo caso il porto "leader", con circa 340.000 ton stimate fra sbarchi e imbarchi.

Si procede all'approfondimento dell'analisi sui porti avvertendo che i casi dei singoli porti saranno l'occasione per l'approfondimento delle questioni di maggiore interesse generale²⁶.

Il legname nei porti liguri

Savona

Iniziando dai porti tirrenici, è necessario considerare ancora una volta il porto di Savona. L'andamento dei legnami in sbarco dal 1980 al 2000 è illustrato dal **graf. 3.81**. Il porto di Savona, che si ricorda, è privo di terminal container, è stato, prima degli anni '80, un porto importante per l'importazione di legname in tronchi ad uso industriale, come lo era, del resto, il vicino porto di Imperia. Dopo il 1980, fino al 1995, lo sbarco di legname ha avuto fasi ascendenti, sebbene non si siano mai superate le 55.000 ton. Il traffico ha visto la preminente presenza di segati e semifiniti, fra cui hanno giocato un certo ruolo, anche nel periodo più recente, i compensati.

Dopo il 1995, la forte riduzione delle importazioni di conifere dal nord-america e l'ulteriore riduzione della domanda industriale nel Nord-Ovest, hanno fatto sì che le quantità trattate si siano abbassate a livelli molto bassi (ordine di grandezza delle 20.000 ton anno, prevalentemente compensati). Fatte salve le prospettive di sviluppo per l'importazione del tronchetto industriale da cartiera diretto al nuovo stabilimento di Terzuolo, di cui si è già detto, non ci dovrebbero essere per il futuro grandi prospettive, anche per la capacità degli operatori attestati su porti concorrenti (Livorno, in primo luogo) di offrire, grazie ai vantaggi della concentrazione, tariffe "reso stabilimento" inferiori anche per le regioni più vicine a Savona. Per finire, nel porto di Savona è localizzata un'impresa specializzata in lavorazioni di segheria finalizzate all'allestimento di imballaggi e nel recupero di legname da "fardaggio". Quest'attività ha mostrato di recente un certo incremento, portandosi dalle circa 4.000 ton del 2000 alle circa 10.000 ton del 2001, di cui quasi la totalità in sbarco.

Genova e La Spezia

Come ormai ripetuto più volte, il porto di Genova è un porto di cui non si conosce quasi nulla di ciò che transita nelle unità di caricamento. Con il diffondersi dell'uso del container anche nel settore del legname semilavorato (trasporto di segati essiccati in importazione ma anche di prodotti semifiniti e finiti in esportazione), è verosimile che a Genova transitino interessanti quantitativi di legname unitizzato. Tipiche rotte in partenza potrebbero essere, ad esempio, quelle dei pannelli semifiniti (compensati, ecc.) diretti verso la Cina, Taiwan o Israele.

Per quel che riguarda gli sbarchi, alcune compagnie marittime specializzate nelle rotte Ro-Ro per l'Africa sono attestate nel porto ligure con propri terminali, che manipolano sia i segati che, più sporadicamente, il tronco. Non è stato tuttavia possibile ottenere dati statistici direttamente dai terminalisti: né da quelli specializzati nel container Lo-Lo né – se non frammentari – da quelli che lavorano con il Ro-Ro di oltremare.

Non si può fare altro che riportare i dati del traffico trasportato su navi convenzionali, calcolati dall'Autorità portuale. Il **graf. 3.82** mostra per questo flusso un andamento irregolare: i traffici in sbarco, i più cospicui, sono oscillati fra le 60-80.000 ton degli anni precedenti al 1997 e le circa 70.000 ton in media del periodo 2001-2001; nell'intervallo, una crisi quasi totale del traffico. Genova non sembra aver svolto, dopo il periodo dei primi anni '90, un ruolo significativo nei re-imbarchi e negli imbarchi, sebbene dopo il 1999 ci sia qualche traccia di una ripresa, comunque su quote ridottissime, inferiori alle 10.000 ton.

Anche del porto di La Spezia non si conoscono i dati del trasporto in container. Si è certi, comunque, per il 2001, di un certo flusso di legname in container diretto, via treno, verso una piattaforma di distribuzione nell'area romagnola, di cui si parlerà più oltre. Per il porto di La Spezia, gli sbarchi di legname trasportato su navi convenzionali sono stati importanti, in passato, ma sono cessati intorno al 1998, dopo un andamento

²⁶ Si avverte che i grafici dei flussi proposti di seguito nel testo sono disegnati con tre valori massimi di scala differenti, tuttavia, su ogni grafico di scala superiore è indicato tramite una linea tratteggiata orizzontale un riferimento utile a comparare visivamente la dimensione delle scale inferiori.

continuamente decrescente dal 1981 (140.000 ton) al 1993 (20.000 ton). Si osservi a proposito il **graf. 3.83**. Un traffico di legname grezzo da cartiera, caratterizzato da un episodico quanto spettacoloso picco (quasi 200.000 ton intorno al 1995), è scomparso con il 1999. Attualmente vi è la tendenza, da parte dei terminalisti, a dedicare lo spazio portuale alle merci legate al ciclo della siderurgia. Non è prevedibile, secondo gli ufficiali dell'Autorità Portuale, una ripresa dei traffici di legname.

Il legname nel porto di Livorno

Il porto di Livorno è il primo porto italiano per quantità trattate. Si è già detto, introducendo il porto nei paragrafi dedicati alle paste di legno che l'imponenza di Livorno nel settore del legname è una conseguenza indiretta della presenza nell'area della produzione cartaria. In passato, quando la maggior parte del legname (fresco) in arrivo in Italia viaggiava sulle stesse navi della cellulosa (tipicamente dal Nord-America o dal Baltico), è avvenuto che nel porto di Livorno si localizzasse un'offerta imprenditoriale interessata a gestire e distribuire tale traffico.

Lo stratificarsi nel tempo di una elevata specializzazione delle professionalità e delle strutture portuali (magazzini, ecc.), la disponibilità di approdi e terminali specializzati adatti a tutti i tipi di navi (Ro-Ro, navi porta-container cellulari, banchine "multipurpose" ecc.), la discreta (sebbene non ottima) centralità rispetto a tutti i mercati di distribuzione italiani, la disponibilità delle rotte oceaniche a percorrere il Tirreno, nonché il permanere, almeno in alcuni segmenti "base" del mercato, delle tradizionali accoppiate di stiva fra paste di legno e legname hanno fatto sì che nel porto di Livorno, anche per il legname, si siano ormai definitivamente innescate quelle economie di concentrazione che permettono ad un centro portuale di accrescere continuamente il raggio di influenza e il potere di attrazione.

Nell'ambito del legno, settore quantitativamente meno intensivo e soprattutto alquanto meno dinamico rispetto al cartario, il porto di Livorno, nel corso degli anni '90, non è stato protagonista di uno sviluppo particolarmente pronunciato. Come per la carta, purtroppo, mancano dati statistici omogenei estesi a tutto il periodo, a causa del cambio dei criteri classificatori intervenuto con il 2000.

Nel **graf 3.84** è proposta una visualizzazione complessiva del traffico nel periodo 1991-1999. Nella voce "legname" sono comprese le categorie del legname grezzo e dei semilavorati. Si nota che la voce "tronchi", messa in risalto dalle nuove classificazioni, con il 1999 si è ridotta a quantitativi poco rilevanti. Per il 2000 non vi è disponibilità di alcun dato. Nel 2001, per il quale sono disponibili dati parziali, sono state stimate circa 245.000 ton di traffico di legname (segati e squadri).

Le tipologie di carico del legname a Livorno e il ruolo del container

Il **graf.3.85** illustra la ripartizione stimata dei diversi tipi di carico per il 2001. Si osserva come anche in un porto "per eccellenza" di concentrazione e quindi potenzialmente adatto all'uso delle navi convenzionali almeno su certe rotte, lo sviluppo del container abbia ormai raggiunto il ragguardevole livello del 61%. E', come si vede, una situazione ben diversa da quella della cellulosa.

Gran parte del rimanente (31%) è legno sbarcato "a catasta", raggruppato cioè in colli. Lo "sfuso" residuale rappresenta, verosimilmente, tronchi o altro legname grezzo. Da notare, infine, il non trascurabile 7%, sbarcato attraverso mezzi rotabili. Si tratta di traffico di provenienza portuale meridionale ("Autostrade del Mare"), imbarcato in porti collegati con linee "ferry".

Nella tab. 3.13 sono illustrati i tassi di containerizzazione per i maggiori Paesi che esportano legname verso Livorno. Al vertice si trovano i mercati americani, che esportano ormai quasi esclusivamente legname essiccato e che, in considerazione delle quantità modeste e della convenienza dei noli, vendono via container. Molto elevati i tassi d'uso del container nel settore del segato africano, che a Livorno, grazie ad alcuni Paesi come Camerun e Costa D'Avorio, rappresenta il segmento di maggiore peso: il 57% dei segati dal Camerun e il 61% di quelli della Costa D'Avorio viaggiano in unità di caricamento. Si avrà ancora modo di tornare, nel corso del testo, sulla questione degli effetti della containerizzazione del legname africano.

La distribuzione completa degli sbarchi di legname nel porto di Livorno per Paese di provenienza nel 2001 (stima su dati parziali) è illustrata nel **graf. 3.86**. Si osservano chiaramente il ruolo del legname africano, la debolezza del traffico Nord-americano e la funzione di punto di re-ingresso (a fini distributivi) di legname già giunto in Italia e rispedito via mare (10% del totale).

Si avrà modo di approfondire ulteriormente la discussione sul ruolo del porto di Livorno nell'ambito del sistema portuale italiano al servizio del legname, nelle sezioni dell'analisi dedicate degli altri porti.

Tab. 3.13 Porto di Livorno: tassi di containerizzazione del legname per Paesi (2001)

<i>Paese</i>	<i>% container</i>	<i>% del paese sul traffico totale</i>
Canada	93%	11%
Brasile	92%	11%
U.S.A.	82%	9%
Costa D'Avorio	61%	18%
Camerun	57%	20%
Gabon	38%	4%
Russia	0%	11%

Fonte: stime da dati A.P. di Livorno

Il ruolo della Campania e del Mezzogiorno nella distribuzione del legname

A sud della amplissima zona di influenza del porto di Livorno, per ritrovare traffici rilevanti di legname verso Sud occorre arrivare in Campania.

Si è già fatto cenno nei paragrafi dedicati alla ripartizione fra macro-aree italiane delle importazioni marittime di segati del ruolo importante svolto dal Meridione.

A parte il caso della Sicilia, che utilizza il mezzo marittimo per l'approvvigionamento del proprio fabbisogno interno di legname, è in particolare la zona Campania ad essere un'area importante per le importazioni marittime di segati (ma, si vedrà, in parte anche di legname grezzo) che, una volta giunti sul territorio nazionale, sono soggetti alle operazioni di distribuzione in vaste aree del Paese, e, in qualche caso, anche ad una lavorazione nei centri operativi localizzati nelle stesse regioni meridionali.

Anche la Puglia possiede, a dire il vero, un ruolo nel sistema dei porti del legname meridionali, ma è alquanto più debole della Campania nel ruolo di "porta" distributiva per le aree esterne alla regione, anche se alcuni grandi imprenditori stanno operando in tal senso da alcuni porti minori, di cui si dirà parlando dei porti del versante adriatico.

Il caso dell'area campana merita dunque di essere approfondito come caso studio, non tanto per le quantità trattate in assoluto (che si aggirano, comunque, nel bro complesso, intorno all'ordine di grandezza delle 400.000 ton), quanto perché in Campania l'attività di commercio e di logistica del legno legata al trasporto marittimo costituisce un elemento economicamente non indifferente e comunque distintivo nel particolare quadro socio-economico dell'area.

Inoltre, il panorama campano nel settore del legname è occasione per presentare alcuni problemi paradigmatici (ruoli dei porti minori e dei porti maggiori, rapporto fra trasporto convenzionale e trasporto containerizzato, libertà imprenditoriale nelle aree portuali, competitività della logistica distributiva Sud-Nord) che sono di rilevante interesse generale nell'ambito marittimo portuale del legname e più in generale della portualità italiana.

La distribuzione dal Mezzogiorno del legname di provenienza marittima: i modelli a confronto

Napoli è l'epicentro storico dei traffici marittimi di prodotti forestali nel meridione italiano: il suo porto ha costituito, per decenni il principale punto di riferimento per l'industria mobiliara fiorita nel periodo '60-'80 nelle provincia campane (Caserta, Quarto e zona Flegrea) specializzata sia in mobilia di pregio (con utilizzazione cospicua di legnami importanti, quali ciliegio ed ebano) che di consumo (compensati).

Con gli anni '80, il panorama produttivo si è radicalmente modificato: le aziende artigianali, di fronte alla concorrenza avviata da produttori maggiormente organizzati in altre regioni del Paese (Nord-Est e Toscana), si sono orientate alla riduzione della produzione diretta.

Nonostante l'indebolimento del tessuto della produzione mobiliara, la zona della Campania ha mantenuto le attività di alcuni degli importatori e dei distributori di legname che avevano servito la produzione mobiliara locale.

Questi operatori, già nel periodo più florido della produzione locale, avevano esteso il loro raggio di azione, centrata sul porto di Napoli, anche verso regioni più lontane, sia a Sud che a Nord. Ancora oggi, alcune regioni dell'Italia adriatica e addirittura dell'Italia settentrionale sono rimaste alla portata dei distributori campani più organizzati, nonostante la concorrenza si sia fatta, anche in questo settore, alquanto marcata, in particolare da parte del porto di Livorno.

Si può forse tentare di delineare una classificazione degli schemi di distribuzione del legname semilavorato che, dal Meridione, coinvolgono il territorio italiano.

In particolare, sembra di potersi riconoscere un modello di distribuzione specializzato nel marittimo ad epicentro esclusivamente "campano" contrapposto ad altri modelli di distribuzione territorialmente meno esclusivi che in ogni caso coinvolgono direttamente il Meridione.

a) Il "modello campano" (si veda la cartina a sinistra della **fig. 3.87**) è controllato da soggetti attivi nel campo del commercio e della distribuzione di legname semilavorato che hanno tradizionalmente il proprio centro di operazioni e di interessi nell'area campana. In questo modello è dominante l'approvvigionamento esclusivamente marittimo dai porti meridionali e la disposizione, sempre a Meridione dei magazzini di distribuzione. Questi, di solito, sono in numero limitato (a rigore, anche uno solo) e tendono ad essere localizzati in prossimità del porto. Da questi magazzini centralizzati gli operatori riescono, da Sud, a servire ampie porzioni di territorio nazionale. Non è infrequente che essi riescano a conquistare la clientela fino alle latitudini delle marche e dell'Emilia Romagna. La realizzazione di questa distribuzione diretta, fortemente centralizzata, è permessa, fra le altre cose, dai convenienti costi di trasporto stradale nella direzione Sud-Nord in partenza dall'area campana, una delle zone economicamente più attive di tutto il Centro-sud.

In termini generali, l'incidenza assoluta di questo modello distributivo è in tendenziale riduzione di fronte al sempre maggior peso che le regioni settentrionali (e in particolare il Nord-Est), alquanto distanti, stanno conquistando nell'utilizzo del legname. Tuttavia, gli importatori-distributori meridionali sembrano poter rimanere ancora altamente competitivi, qualora, attraverso la crescita e la specializzazione aziendale, adottino la strategia di aggiungere alla semplice distribuzione anche rilevati componenti di valore aggiunto al prodotto (selezione della qualità, essiccazione artificiale, spaccatura, piattatura, taglio su misura, selezione con lettura ottica automatica della qualità), dirette a fornire lavorazioni personalizzate per il cliente). In questo modo gli imprenditori sono infatti posti nelle condizioni di fatturare i servizi sui mercati economicamente più sviluppati del Paese, ma di sfruttare al contempo i minori costi del lavoro e di investimento disponibili nel Mezzogiorno, anche grazie a particolari regimi giuridici incentivanti vigenti sul territorio.

b) Il modello distributivo degli operatori attestati tradizionalmente in Campania è confrontabile con altri modelli che presentano caratteri che si potrebbero definire "diffusi". In questi altri modelli: i centri di interesse imprenditoriale sono spesso collocati nell'area settentrionale; il mercato obiettivo è geograficamente più ampio, comprendendo di solito tutte le zone del Paese; l'ingresso delle materie è più diffuso e avviene via terra o anche da porti del settore settentrionale.

Spesso, questo modello è associato ad un numero superiore di magazzini – sebbene si sia di fronte anche in questo settore ad una crescente centralizzazione - localizzati ciascuno in prossimità dei singoli mercati "locali" in modo che, dal loro insieme, si possa raggiungere la completezza del territorio nazionale con tutti i prodotti necessari. E' scontato che nei centri di distribuzione del Nord tenderanno ad essere concentrati molti prodotti provenienti via terra. Ma anche nei casi di forte centralizzazione, un punto di distribuzione dovrà essere comunque lasciato a Sud. Infatti, i maggiori costi della gestione di un centro distributivo collocato nel Nord e le superiori tariffe dell'autotrasporto stradale Nord-Sud impediscono di strutturare una rete "speculare" rispetto a quella posta in essere dai distributori esclusivamente meridionali.

Possono esservi anche casi di imprenditori che scelgono di operare sfruttando le opportunità di ambedue i precedenti modelli, sovrapposti fra loro ad uno stato meno puro. L'esempio di un distributore dotato di una piattaforma in Emilia-Romagna e di un magazzino di distribuzione in Puglia focalizzato sul marittimo è significativo. L'immagine di riferimento è la parte destra dell'immagine della fig. 3.87. Il caso studio è trattato ampiamente nel paragrafo dedicato al Porto di Molfetta.

Un altro paradigma è quello di un importatore-distributore che non offre lavorazioni personalizzate ai clienti, e che si è dotato di due magazzini centrali: il primo nell'area romana rifornito dai porti dell'arco campano e utilizzato per distribuire verso il Meridione (noli stradali ridotti verso Sud), verso le aree centrali-tirreniche nonché, contestualmente, per alimentare un ulteriore magazzino secondario (collocato nell'Umbria) diretto a servire rapidamente i mercati dell'area Centro-adriatica e dell'Emilia Romagna; il secondo, collocato nel Piemonte e da cui servire il Nord-Italia, completamente autonomo dalla portualità campana e alimentato, eventualmente, dai porti liguri o da Livorno.

c) Infine, si riscontrano ancora, anche se sempre con meno frequenza, i tradizionali modelli multi-centro: la distribuzione viene operata da magazzini di piccola dimensione alimentati ciascuno, salvo esigenze di assortimento, dalle fonti di approvvigionamento territorialmente più vicine (portuali o meno) e che distribuiscono in raggi limitati. Per quel che concerne la componente marittima, è evidente che tale sistema tende a mantenere elevato il numero di porti di approvvigionamento, incontrando dunque sempre più difficoltà in un mondo che tende alla concentrazione e alla grande dimensione.

Il legname nei porti minori del Golfo di Napoli

L'importanza dei porti minori per il commercio delle conifere e gli auspici degli importatori per il traffico "pronto uscita".

I cinque porti del Golfo di Napoli (Castellammare di Stabia, Napoli, Torre Annunziata, Pozzuoli e Torre del Greco), in seguito allo scioglimento del consorzio che li ha visti riuniti per diversi anni al fine di un migliore coordinamento delle politiche commerciali, rappresentano al giorno d'oggi entità separate. I quattro porti minori, escludendo Napoli, hanno ciascuno il carattere di porto pubblico autonomo, posto sotto il controllo della Capitaneria di Porto.

Lo scioglimento del consorzio fra i porti del Golfo è stato gradito, come si vedrà, da alcuni grandi importatori di legname che si sono trovati più liberi nello svolgere le attività collegate alla logistica del segato nei porti minori, segnatamente a Pozzuoli, Torre Annunziata e Castellammare di Stabia.

Sembra quindi opportuno aprire il complesso discorso sui porti campani, partendo proprio dai porti minori, anche perché è prevalentemente in questi porti che negli ultimi anni, in Campania, è stata sbarcata la quasi totalità dei carichi di segati freschi provenienti dalla Russia, comparti FOB e, in misura inferiore, i carichi provenienti dall'area baltico-scandinava. Traffici, questi, che rappresentano un aspetto peculiare del commercio marittimo dell'area.

Quantitativamente, i carichi marittimi dalla Russia, alquanto importanti in passato (prima del 1992), sono notevolmente declinati nel corso dell'ultimo decennio (si vedano i dati sulle importazioni dei semilavorati a livello nazionale) e versano, per certi aspetti, ancora in una fase di notevole fiacchezza. Tuttavia, in futuro, le importazioni dalla Russia potrebbero accrescersi nuovamente, ed aumentare in modo notevole la loro incidenza sulle importazioni italiane di conifera. Questo, in particolare, qualora si accelerasse la riorganizzazione del sistema industriale e commerciale nei mercati di origine. Sulle prospettive del mercato russo si veda la scheda di approfondimento intitolata "Prospettive del legname russo in Italia", posta alla fine del prossimo paragrafo.

Come si diceva, per lo sbarco dei carichi di segati freschi russi, dal Mar nero, ma anche dalle aree baltico-scandinave, i maggiori importatori localizzati nel Mezzogiorno hanno trovato interessante fare uso dei porti minori, in modo da sfruttare al meglio le opportunità di una logistica gestita "in proprio". I vantaggi sono collegati, in primo luogo, alla maggiore disponibilità di banchine e di aree libere rispetto ai porti maggiori, che sono più congestionati e ai quali è difficile avere accesso al di fuori di una programmazione rigida.

Dal punto di vista del servizio marittimo, utilizzare gli scali piccoli per sbarchi diretti significa rifiutare i servizi di linea. I servizi di linea, sotto l'aspetto dei porti toccati e di altri caratteri dell'offerta, sono considerati per questo tipo di traffici eccessivamente rigidi e dunque incapaci di adattarsi alle reali esigenze degli importatori. Uno dei motivi per cui il porto di Napoli ha perso notevoli quantitativi di traffico di legname negli ultimi anni è riconducibile proprio alla crescente disaffezione verso le linee da parte degli importatori di legname che si sono impegnati ad organizzare direttamente la gestione della catena marittima di navigazione a corto raggio.

L'approccio "fai da te" è favorito anche dal fatto che molti importatori acquistano carichi di dimensione adatta ad una nave mono-cliente, di dimensione relativamente ridotta (2.500-5.000 ton, raramente fino a 8.000 TSL) con pescaggi anch'essi modesti (al massimo 6m). Nella maggior parte dei casi queste navi "timber carrier" di piccola dimensione (in media 5.000 TSL) possiedono propri apparati di carico e scarico. Ma anche in caso di assenza degli apparati di bordo, una sola gru mobile in banchina è sufficiente allo scopo. Nell'immagine della **fig. 3.88** è rappresentata una nave "timber carrier" in attracco al porto di Torre Annunziata.

La scelta portuale viene effettuata, naturalmente, dallo stesso importatore-distributore italiano poiché questi, secondo il modello dominante nello scambio con i mercati Russo (ma anche svedese e finlandese), compra solitamente FOB ed è, di fatto, il noleggiatore della nave.

A proposito dell'agilità, non è raro, ad esempio, che la scelta portuale fra i piccoli scali dell'arco campano venga compiuta anche solo pochi giorni prima dello sbarco, quando la nave è ancora in viaggio verso l'Italia.

Anche dal lato dei servizi portuali vi sono dei vantaggi. I piccoli soggetti privati che operano su porti minori sono più disponibili ad offrire servizi personalizzati a condizioni favorevoli, al contrario di quanto accade per le imprese attestare nei porti di maggiore tradizione e dimensione. Nell'ambito di questi rapporti privilegiati con i piccoli fornitori di servizi, è del resto abbastanza facile, da parte del "grande cliente", indurre gli operatori ad effettuare rapidamente modesti investimenti, ma molto mirati, per il miglioramento dell'offerta e, comunque, più in generale, a prestare speciale attenzione alle esigenze del ricevitore.

Tuttavia, ai fini del mantenimento di una certa concorrenza fra porti, non è scontato che un importatore-distributore elegga stabilmente un unico porto come "porto aziendale", anche se non sono infrequenti i casi in cui si viene a creare un rapporto privilegiato fra la grande azienda e il porto di piccola dimensione. Spesso, le collaborazioni fra un'impresa di movimentazione e l'importatore sono così strette da generare delle situazioni che, per qualche anno, tendono a configurare l'immagine di un porto "monocliente". Può succedere però che dopo un certo periodo, l'importatore decida di cambiare porto di riferimento, trasferendosi anche solo di alcuni chilometri, com'è avvenuto nel corso degli ultimi anni fra Castellamare di Stabia, Pozzuoli e Torre Annunziata.

Un altro fattore che spinge gli importatori a preferire gli scali minori è la maggior libertà di scelta delle imprese di autotrasporto, al di fuori delle convenzioni che nei porti più dimensionati non lasciano, spesso, quella flessibilità di contrattazione che è ritenuta essenziale. Anche deboli differenze tariffarie possono costituire elementi essenziali di competitività, in particolare se si pensa che più è lontano il magazzino di distribuzione dal porto, tanto più è importante la convenienza del servizio di trasporto stradale porto-magazzino. Solamente un conveniente accordo sul servizio stradale di "navetta" per il trasferimento porto-magazzino (i servizi sono di fatto pagati a "forfait" per tonnellata) e, più in generale, un ridotto costo di tutte le operazioni permettono infatti di sostenere le numerose movimentazioni della catena (nave-camion-magazzino-camion-cliente).

La scelta dei porti minori e poco infrastrutturati si fonda sul principio che il porto dove si sbarca il legname, almeno nel contesto meridionale, non è chiamato in alcun modo a svolgere il ruolo di piattaforma di servizi per lo stoccaggio e la distribuzione. Esso è utilizzato esclusivamente come un'opportunità di transito (traffico "pronto uscita") che va ad alimentare, piuttosto, il "distripark diffuso" rappresentato dal territorio retrostante, nell'ambito del quale sono situati i centri di stoccaggio, di distribuzione e, nei casi più evoluti ed economicamente interessanti, anche di lavorazione secondaria.

Nonostante la scarsità delle esigenze, la presenza di tettoie per uno stoccaggio anche solo temporaneo (pochi giorni) è comunque un fattore importante per gli operatori, in quanto permette di razionalizzare le operazioni di trasferimento stradale porto-centro di distribuzione. Sono però rarissime le infrastrutture portuali capaci di offrire tettoie adatte allo scopo e tanto meno il porto di Napoli offre opportunità di questo tipo. L'incremento degli spazi riparati da tettoia è dunque giudicato un elemento importante per un sostanziale supporto alle attività di sbarco.

Per il futuro, gli importatori attivi nei porti minori della Campania auspicano di ottenere ulteriori aumenti di produttività nelle operazioni di sbarco. I buoni livelli che già attualmente si possono raggiungere in questi scali (gli utilizzatori di Torre Annunziata sono ad esempio soddisfatti dei circa 1.000-1.200 mc/giorno, equivalenti a circa 500-600 ton) potrebbero comunque essere migliorati ad esempio con l'introduzione di nuovi mezzi di movimentazione adatti a trattare carichi pre-imbragati più pesanti.

Gli importatori valutano, ad esempio, che sarebbe possibile ottenere, dagli armatori russi che operano sulle rotte Russia-Italia, una certa disponibilità a dotare le navi di stralli atti ad imbragare le cataste. Tuttavia, il pre-imbrago, come già accennato, imporrebbe nei porti di sbarco l'uso di mezzi di movimentazione di maggiori dimensioni di cui, attualmente, le imprese di sbarco private operanti nei porti minori non dispongono; anche perché, a causa dell'entità dell'investimento, tali mezzi non sono ad immediata portata economica e finanziaria di imprese di modeste dimensioni.

I porti di Pozzuoli, Castellamare di Stabia, Torre Annunziata

Si forniscono nel seguito alcune informazioni sui porti precedentemente citati.

Fra i porti minori del Golfo partenopeo, il porto di Pozzuoli è quello che nel periodo recente ha visto diminuire più di tutti il proprio ruolo di fronte alla concorrenza di altri porti, in particolare di quello di Torre Annunziata. Attualmente si stima che il porto riceva una nave circa ogni 40 giorni.

Il porto di Castellamare di Stabia ha trattato nel biennio 2000-2001 in media circa 16.000 ton anno di legname. Nel 2001 ci sono state circa otto toccate di navi di piccola dimensione (2.000-2.500 TSL). Come si osserva dal primo diagramma della **fig. 3.89**, il traffico è stato oggetto, recentemente, di una riduzione rispetto ai picchi del 1999 (37.000 ton). Nel porto, che dispone di un molo di 240m x 20-30m e di una banchina di 250m x 25-30 m, sono operative due imprese di movimentazione.

Il porto di Torre Annunziata è un porto storico per la storia delle spedizioni di legname via mare in Campania, in quanto è stato il primo porto in cui si è trattato il legname africano, poi trasferitosi a Napoli, con l'inizio degli anni '70, a causa della scarsità della banchina. In tempi più recenti, anche il porto di Torre Annunziata, come si osserva dal grafico, ha subito, dal 1999 in poi, una certa riduzione di traffico. Nel biennio 2000-2001 sono state trattate in media circa 30.000 ton, mentre nel corso degli anni precedenti (per i quali tuttavia mancano dati ufficiali), in cui le importazioni dalla Russia erano più abbondanti, gli operatori ricordano il raggiungimento di quantitativi alquanto superiori (70-80.000 ton). Attualmente, il porto tratta legname prevalentemente nell'interesse di un solo grande operatore dell'area che sta concentrando i traffici in quello scalo, mentre in passato si riscontrava la presenza di un numero maggiore di imprese utilizzatrici.

Indipendentemente dal traffico sviluppato nel periodo recente, il porto di Torre Annunziata è un buon modello per comprendere il profilo dell'offerta dei porti minori campani e le loro potenzialità. Il porto, illustrato dalle immagini della **fig. 3.90** (pianta e alcune immagini del piazzale) è dotato di una banchina di 400 m x 20-30 m e di un piazzale di circa 90.000 mq (con spazio recintato di 12.000 mq e sorvegliato 24 ore su 24) e offre la possibilità di ormeggio di fianco ma anche, eventualmente, di punta (Ro-Ro). Nel porto sono disponibili, oltre ai servizi di pilotaggio e rimorchiatore, i servizi per sbarco e imbarco, assieme a ulteriori servizi quali la pesatura elettronica certificata, il "bunkeraggio", il deposito IVA e doganale (tipo "C"). Le imprese locali sono in grado di offrire anche il trasporto terrestre e i servizi di agenzia marittima. Sono disponibili gru semoventi da 20, 40, 60 ton, e otto carrelli elevatori da 4 a 25 ton di portata. Sono presenti Capitaneria, Dogana, Pubblica Sicurezza, Guardia di Finanza. Specificamente per le esigenze del traffico di legname è in costruzione una tettoia di circa 2.000 mq.

Scheda di approfondimento – Prospettive del legname russo in Italia

Il Meridione italiano, per la relativa vicinanza alla zona del Mar Nero, è tradizionalmente una sponda importante per l'arrivo del legname di provenienza russa. I porti della Campania, secondo la stima di importanti operatori locali, importerebbero da soli il 70-80% del legname russo in ingresso in Italia.

Nei commerci marittimi di legname con la Russia, l'importatore italiano ha, solitamente, un forte controllo sulla catena di trasporto sin dal porto di partenza. Se la prassi più diffusa è l'acquisto con formule del tipo "reso al porto d'imbarco", oppure FOB, nel porto russo, in certi casi il compratore italiano ritiene opportuno gestire addirittura la logistica terrestre sul territorio estero verso l'imbarco. E' invece piuttosto raro che l'azienda italiana affidi alle imprese locali russe le fasi di lavorazione più sofisticata (personalizzazione del

prodotto per il cliente) che si aggiungono al semplice taglio delle tavole. Ancora meno frequente, almeno sino al giorno d'oggi, è l'eventualità che l'impresa italiana partecipi alla gestione diretta delle lavorazioni sul territorio russo. Per entrambe le prospettive, viene infatti giudicato ancora molto difficile raggiungere e mantenere con gli imprenditori locali accordi che garantiscano un'efficace svolgimento del processo di lavorazione, secondo gli standard richiesti dal mercato obiettivo dell'importatore.

Anche la cornice fiscale e normativa è ritenuta eccessivamente instabile per favorire il coinvolgimento più ampio dell'importatore nella lavorazione in loco del legname. Del resto, i risultati insoddisfacenti che alcuni imprenditori hanno riscontrato nel passato e che spiegano i numerosi abbandoni del mercato avvenuti nei momenti più critici della crisi finanziaria russa, hanno prodotto, in quegli stessi periodi, una riduzione marcata delle importazioni dalle regioni ex-sovietiche che solo ora sono in via di sostanziale recupero. Secondo alcuni, le importazioni dalla Russia potrebbero giungere a rappresentare, entro qualche anno, il 10-15% delle importazioni italiane di conifere, contro circa il 5% della quota attuale.

Va ricordato, a proposito dei rapporti con la Russia, che nell'attuale congiuntura internazionale i produttori russi sono maggiormente interessati ai mercati di fascia medio bassa delle aree dell'Oriente (Asia, in particolare), caratterizzati da livelli di prezzi più elevati (a causa dell'espansione interna e quindi delle tensioni di domanda) e da richieste qualitative inferiori a quelle del mercato italiano. E' questo, fra l'altro, il motivo per cui per cui molto legname, anche se è tagliato nelle regioni più settentrionali della Russia tende a concentrarsi nell'area commerciale del porto di Novorossijsk, sul Mar Nero (cfr. quanto detto nel Cap.2), piuttosto che sulla costa Baltica. Anche in futuro, nonostante la situazione di notevole congestione del porto Russo, la via meridionale continuerà, verosimilmente, ad essere la più frequentata.

Le importazioni russe con ogni probabilità continueranno ad avvenire verso l'Italia quasi esclusivamente via mare su navi convenzionali anche se sono stati osservati, recentemente, nuovi traffici ferroviari attraverso la Polonia e alcuni trasporti stradali diretti verso il Nord-Est italiano, che hanno intaccato il sino allora monolitico potere del marittimo.

Gli sbarchi russi dovrebbero continuare a concentrarsi quasi esclusivamente nei porti meridionali (ed in particolare in quelli campani e pugliesi), tradizionali punti di riferimento per questo mercato. I porti più settentrionali sono infatti alquanto più distanti e non offrono di solito condizioni di sbarco convenienti per il tipo di traffico, attuato con navi piccole e a basso costo. Secondo alcuni importatori, i costi dei porti del nord-adriatico risulterebbero, per esempio, essere quasi il doppio di quelli riscontrabili in alcuni porti minori della Puglia.

E' un parere diffuso fra gli operatori che è solo in una prospettiva decennale che si realizzerà, eventualmente, la possibilità di trasferire direttamente in Russia le lavorazioni più sofisticate inducendo partnership più strette sulla catena o veri e propri fenomeni di de-localizzazione produttiva integrata, come già oggi avviene per altri settori produttivi (es. lavorazioni del mobile) e per altri Paesi (Romania, ecc.).

Nel breve termine, tuttavia, la priorità più sentita dagli importatori italiani è che l'imprenditoria russa si concentri sul miglioramento della propria capacità di lavorazione primaria (segherie). Spesso, la produzione locale non è coordinata nella catena "taglio" e "segatura" e spesso vi sono momenti di ingiustificata indisponibilità di legname solo a causa del cattivo funzionamento del meccanismo organizzativo.

Il contesto delle repubbliche ex-sovietiche, per gli investimenti stranieri diretti nel settore della lavorazione avanzata del legno o per la terziarizzazione stabile di lavorazioni di grado superiore, presenta comunque ancora un quadro di notevole difficoltà, anche se le prospettive del mercato russo come fonte di approvvigionamento per le conifere rimangono, per il futuro, comunque molto importanti.

Il legname nel porto di Napoli

Detto dei porti minori è necessario parlare ora del porto maggiore, vale a dire del porto di Napoli. Si rimanda al paragrafo dedicato ai porti italiani nel settore della cellulosa per la presentazione generale delle strutture e dell'organizzazione delle imprese (a carattere semi-pubblico) che offrono i servizi ai prodotti forestali.

Per il porto di Napoli non si sono riuscite ad ottenere - né dall'Autorità Portuale né dalle imprese di sbarco - statistiche storiche sul traffico di legname. Si dispone, come unico dato di appoggio, di un quantitativo puntuale riferito al 2001: fra legname grezzo e sughero,

secondo i dati ufficiali dell’Autorità portuale, il porto partenopeo avrebbe trattato 141.469 ton in sbarco e 51.319 in imbarco (che comprendono anche i reimbarchi).

Secondo le statistiche (vedi graf. 3.91), la maggior parte del carico sbarcato (64%) arriva a Napoli in container e non in rinfusa. Si tratta quasi esclusivamente di legname già essiccato o di prodotti semifiniti. Negli imbarchi, che sono prevalentemente re-imbarchi per la distribuzione navale mediterranea a corto raggio, il container totalizza, come ovvio, la quasi totalità del traffico (piccole quantità). Nel carico in imbarco vi sono inoltre alcuni traffici di materiale pregiato diretti in Giappone.

Il dato sul container permette di confermare che il porto di Napoli, dopo il generale indebolimento della domanda di legname di conifera (crisi delle esportazioni americane di “douglas”) e con il trasferimento del traffico di alcuni grandi importatori locali verso i porti minori del golfo, ha smarrito lo storico ruolo di punto di concentrazione e di commercializzazione di traffici di massa trasportati dalle navi per i forestali.

Nonostante ciò, circa 50.000 ton di traffico sfuso (che non sono, però, in assoluto, una quantità di grande rilevanza) continuano comunque ad essere sbarcate dalle navi di maggiore dimensione: in parte da quelle utilizzate per il trasporto della cellulosa, operanti sulle linee che toccano gli altri porti specializzati in forestali (Livorno, Savona, ecc.); in parte, sotto forma di segato, dalle navi che scalano l’Africa. Il porto di Napoli è infatti toccato anche da una linea di navigazione gestita da una compagnia italiana specializzata per l’Africa che ha il proprio terminale di riferimento a Genova. La più forte concentrazione di legname africano nell’area campana si ha comunque a Salerno, porto specializzato per il Ro-Ro descritto nel seguito del lavoro.

A Napoli, il traffico in sbarco di legname in container, circa 90.000 ton dichiarate dall’Autorità Portuale, è prevalentemente traffico di segato essiccato, acquistato CIF e trasportato con le normali navi “full container” di linea. Una parte importante del traffico proviene dal continente americano, in particolare dalla “West-Coast” degli U.S.A. Si ricorda a proposito che Napoli è uno dei più importanti porti italiani per i collegamenti con l’America. Residuali, invece, i traffici in container dall’estremo oriente.

Il porto di Napoli e la riduzione del ruolo della logistica

In relazione alla situazione precedentemente delineata parlando dei porti del Golfo di Napoli e anche a causa dell’assenza fisica di spazi, il ruolo logistico del porto di Napoli si è dunque radicalmente ridimensionato, facendo perdere al porto ogni carattere di centro di stoccaggio e distribuzione. Secondo i responsabili dell’impresa portuale di magazzinaggio, i quantitativi stoccati nel 2001 sarebbero stati inferiori alle 5.000 ton, quantità assolutamente irrisoria. La maggior parte dei flussi sosta in ambito portuale per periodi limitatissimi (anche in questo caso si tratta di “traffici pronto uscita”) in quanto gli operatori tendono a lavorare dai propri centri di distribuzione e non sono interessati ad appoggiarsi all’offerta di servizi del porto.

A differenza di quanto avviene ancora per la cellulosa, la maggior parte del legname sbarcato odiernamente nel porto di entra dunque quasi esclusivamente nella sfera economica dell’impresa di sbarco, e non di quella che offre i servizi di logistica²⁷, come invece accade solitamente nei porti di maggiori dimensioni. Per quel concerne il legname sbarcato dai container la situazione è pressoché identica, anche se una parte dei container viene aperta nel porto, per permettere l’immediato carico sui camion diretti verso i centri di distribuzione. Nel porto di Napoli, la società che offre servizi di logistica ha dunque perso gran parte del proprio ruolo nel settore della logistica del legname, limitandosi ormai allo sbarco ed eventualmente alle operazioni di apertura dei contenitori e di carico su automezzo.

²⁷ Si ricorda ancora che nel porto di Napoli operano, al servizio dei prodotti forestali, l’impresa di sbarco, che ha in dotazione i mezzi di movimentazione, nonché l’impresa che offre i servizi di stoccaggio e di magazzinaggio la quale offre il proprio servizio fino al carico degli automezzi che vanno in distribuzione. Ambedue appartengono allo stesso gruppo societario.

Quale futuro per i porti del Golfo di Napoli nel settore del legname?

A parte alcuni modesti interventi di ampliamento delle strutture per lo stoccaggio dei forestali sul Molo Vittorio Emanuele (è previsto a breve l'abbattimento di un vecchio magazzino coperto che dovrebbe a breve dare spazio a due nuove tettoie per lo stoccaggio dei forestali), il porto di Napoli si trova di fronte ad un bivio strategico che, a ben vedere, va ben al di là della semplice questione dei prodotti forestali.

Due sono i punti centrali. Il primo è quello del rapporto istituzionale con i porti minori; il secondo quello della destinazione delle aree all'interno del porto di Napoli.

A riguardo del primo punto, si è delineato recentemente il disegno di re-inserire nell'ambito di una istituzione di coordinamento unico, guidata dall'Autorità Portuale di Napoli, anche i porti minori del golfo. In questo modo - viene sostenuto dall'Autorità Portuale - si potrebbe elevare l'efficienza nell'allocatione delle risorse fra i diversi scali, riducendo gli aspetti negativi di un'eccessiva concorrenza e permettendo la realizzazione di migliori gradi di specializzazione.

I porti minori si trovano, dunque, di fronte ad un bivio. Nell'attuale quadro di autonomia, per gli operatori portuali dei porti minori vi è infatti l'opportunità di sfruttare la propria abilità di collocarsi sul mercato e di trattare con la clientela, restando liberi dai vincoli che caratterizzano gli enti pubblici collegati al mondo portuale. Nel quadro di una dipendenza vi sarebbe, d'altro canto, la possibilità di godere dei privilegi derivati dall'innegabile protezione del traffico che si verrebbe ad instaurare e dall'opportunità di ricevere quote di finanziamento pubblico correlate, per entità, alla dimensione complessiva del traffico nell'intero bacino e non del singolo porto. Il timore da parte degli importatori di legname sarebbe però quello di perdere i vantaggi che derivano dall'utilizzare le piccole imprese autonome e di essere costretti a ricorrere nuovamente ai servizi di compagnie che hanno le proprie radici in formule organizzative precedenti alla Legge di riforma portuale.

Nel caso in cui si decidesse di ricostituire l'entità di gestione centralizzata, a riguardo della localizzazione dei terminali dedicati al settore dei prodotti forestali, sembrano esserci, almeno sulla carta, due ulteriori alternative differenti.

Una prima ipotesi è la ri-concentrazione dei traffici di prodotti forestali in un unico terminale specializzato del porto di Napoli. Si potrebbe trattare, ad esempio, del Molo Pisacane, risistemato e ri-organizzato nella sua funzionalità spaziale, con il trasferimento di alcune attività non strettamente terminalistiche in un'altra zona. Le imprese che svolgono le operazioni sui forestali chiedono che in ogni caso vi siano a disposizione almeno tre accosti, per poter gestire eventuali momenti di picco con una certa sicurezza (come viene fatto oggi su terminali diversi) e di poter continuare a disporre, come succede oggi, di aree collocate in zone adeguate ad effettuare le operazioni logistiche (svuotamento) sulle unità di carico.

Come alternativa a tale soluzione, vi sono le ipotesi di concentrare in un polo specializzato, localizzato in un porto "minore" (Torre Annunziata, ad esempio), il traffico di forestali, dedicando ad altri traffici lo spazio lasciato libero nel porto napoletano. In questo caso, è verosimile che la gestione operativa del polo specializzato venga affidata comunque ad un operatore collegato al nucleo storico di imprese operanti nel porto di Napoli, eventualità che verosimilmente non troverebbe un'accoglienza entusiasta fra gli importatori. Inoltre, una scelta di questo genere allontanerebbe la possibilità di operare la logistica sui flussi di container del porto di Napoli restringendo la possibilità di sfruttare le potenziali economie di un flusso maggiore. D'altra parte è vero che per gli importatori a queste condizioni sarebbe forse più facile, rispetto ad oggi, disporre di investimenti superiori per ciò che riguarda, ad esempio, i mezzi di movimentazione.

Il complesso dibattito sul futuro del trasporto di legnami nel porto di Napoli non è, come si vede, oggetto di facili soluzioni. La domanda di servizi portuali per il traffico convenzionale si è indebolita sia per motivi strutturali (sviluppo moderato se non stagnazione del traffico), sia per questioni legate all'organizzazione dello scalo; le prospettive di ripresa del convenzionale ci sono (traffico con la Russia) ma non sono certamente tali da modificare il quadro generale e soprattutto non sembrano legate, anche per il futuro, a navi di grandi dimensioni. Inoltre, le quote del container sono già oggi molto importanti e sembrano dover aumentare ulteriormente il proprio ruolo, ma il traffico in assoluto non è comunque destinato a crescere a tassi elevati.

In questo contesto, l'auspicio che ci si sente di sottoscrivere, indipendentemente dalle soluzioni specifiche che verranno adottate, è che in un tessuto particolare come quello dell'area napoletana, vengano salvaguardati al massimo grado la libertà degli importatori di ricorrere ai modelli ritenuti più consoni per le

attività portuali rivolte al convenzionale, in un quadro di sufficiente libertà decisionale. Nel caso di Napoli e dei porti del suo golfo, il modello della concentrazione portuale e della riduzione, valido come principio generale, non sembra quello più consono. Tale scelta avrebbe i caratteri di una soluzione calata dall'alto, rischierebbe di essere riduttiva dei principi e delle opportunità di concorrenza fra le imprese e rischierebbe, in ultimo, di non essere condivisa dalla parte più attiva del tessuto economico-territoriale, almeno per quel che concerne il settore del legname.

Il legname nel porto di Salerno

I caratteri storici e infrastrutturali e l'andamento del traffico

Il traffico di legname a Salerno ha iniziato a consolidarsi intorno agli anni '70, in seguito alle difficoltà incontrate dal porto di Torre Annunziata, prima, e di Napoli, poi, a soddisfare le esigenze degli importatori in fatto di banchine e spazi di stoccaggio. In quel periodo, va ricordato, nell'area salernitana erano localizzate importanti segherie che lavoravano il tronco grezzo.

Il porto di Salerno si è dunque delineato, sin dall'inizio, con i tratti marcati della specializzazione nel segmento del legname africano. Tale profilo è stato sostanzialmente mantenuto, sia con la trentennale storia della manipolazione del tronco grezzo, che, più di recente, con i segati. Grazie a questa specializzazione, Salerno completa l'assortimento di provenienze offerto dal sistema dei porti campani per la distribuzione del legname verso il territorio italiano.

Per quel che concerne le infrastrutture, rappresentate nella pianta della **fig.3.92**, le operazioni di sbarco e imbarco di legname avvengono a Salerno fundamentalmente lungo tre banchine pubbliche: la banchina degli approdi 8 e 9, lunga 360 m destinata a navi Lo-Lo, presso la quale vengono sbarcati e tenuti in stoccaggio temporaneo sia tronchi che segati; la banchina orientale del grande molo trapezoidale (approdi 13-14-15) dove attraccano prevalentemente i Ro-Ro; la Banchina di Ponente (approdi 22, 23, 24) utilizzata sia da navi Ro-Ro che da navi Lo-Lo e presso la quale vi è ulteriore spazio pubblico per stoccaggi temporanei di legname. I fondali del porto si aggirano intorno agli 11 m. La disponibilità di spazi aperti è tuttora una condizione importante per il legname nel porto di Salerno che tratta ancora, come si dirà, il tronco grezzo, il quale richiede notevoli aree per lo stoccaggio.

L'operatore "leader" storicamente specializzato nella logistica del legname (ma che si è diretto, oramai ad operare anche con altri traffici di rinfusa, vista la prevedibile riduzione del traffico) dispone di un'area in concessione alla base del molo contenitori, presso l'approdo n°12. L'area è un recinto doganale, utilizzata, oltre che per altre merci, anche per la custodia del legname segato. Nell'area vi è un magazzino coperto di circa 4.000 mq dove vengono custoditi i materiali meno resistenti, nello specifico i parquet o i legnami essiccati, più delicati.

La società che opera per il legname è attiva anche come impresa di sbarco ed è collegata ad un gruppo societario che produce servizi anche in settori collegati (agenzia marittima, ecc.). Il gruppo possiede propri mezzi di movimentazione tra cui 3 gru semoventi (da 20 a 60 ton) e 15 carrelli (da 10 a 35 ton).

L'osservazione del **graf. 3.93** riportante dati della Capitaneria di Porto sul traffico di legname in sbarco e in imbarco a Salerno nel periodo 1991-2001, mostra nitidamente una tendenza negativa. Da livelli intorno alle 160.000-180.000 ton degli ultimi anni '80, si è giunti (attraverso alcuni micro-cicli) fino alle 85.000 ton del 2000. Nel 2001 il traffico è risalito a 120.000 ton annue, anche grazie a una congiuntura particolarmente favorevole per i legni tropicali. Va considerato, tuttavia, che i dati del legname riportati dalla Capitaneria sono probabilmente sotto-stimati in quanto una parte del legname arrivato in container potrebbe non essere stato inserito nelle statistiche sotto la voce legname ma fatto comparire esclusivamente nella statistica generale dei contenitori.

La politica per il traffico convenzionale degli operatori di Salerno

Anche il porto di Salerno è diventato, per il legname, un porto in cui è elevata la quota di arrivi in container. Nel 2001, secondo le stime degli operatori, circa il 40% dei carichi è sbarcato in questo modo, principalmente su navi Ro-Ro gestite da armatori nazionali. Uno sbarco di legname in container da un Ro-Ro nel porto di Salerno è illustrato nella prima foto della **fig. 3.94**.

Per un altro 40% si è trattato di legname imbragato in legacci e per il restante 20% di tronchi. Uno sbarco di tronchi da una nave tronchiera è mostrato nella seconda foto della fig.3.94.

Nonostante, dunque, il container abbia già raggiunto quote ragguardevoli del traffico di legname nel porto di Salerno, la strategia di selezione dei traffici da parte dell'operatore maggiormente impegnato nel traffico di legname può definirsi, nei confronti del contenitore, di "resistenza passiva".

Come noto, a differenza di quello che accade con il container, il traffico convenzionale è da ritenersi meno instabile per quel che riguarda la scelta portuale da parte della clientela (il caricatore e, quindi, la compagnia marittima): esso tende infatti a radicarsi in modo più profondo nel tessuto portuale (e quindi territoriale) poiché valorizza le caratteristiche più distintive e specifiche delle professionalità legate al carattere della merce, costituendo la premessa di rapporti più duraturi.

La fugacità del container è nota anche a Salerno: è esemplare il caso di un grosso produttore di mobili pugliese che ha utilizzato i porti campani per le proprie spedizioni verso gli U.S.A (circa 2.000 contenitori l'anno), servendosi una compagnia di linea americana che aveva programmato di scalare anche il porto di Salerno per raccogliere tali carichi. Nel momento in cui l'esportatore ha trovato l'opportunità di utilizzare un porto pugliese (grazie a un servizio "feeder" a basso costo, operato con navi da 300 TEU), la compagnia americana ha abbandonato rapidamente lo scalo salernitano.

E' dunque comprensibile che gli operatori difendano i diritti del traffico di merci varie non in contenitore; traffico che in molti casi viene però considerato, dalle politiche portuali, in posizione subalterna rispetto al contenitore e che spesso, in porti privi di terminali rigidamente specializzati come è il caso di Salerno, viene sfavorito nell'opportunità di ricevere adeguate condizioni di attracco²⁸.

Tornando al legname in arrivo a Salerno, la dipendenza dal container assume probabilmente tratti meno marcati rispetto a quella che si avrebbe in un porto in cui il traffico fosse affidato solo a navi portacontainer a caricamento verticale (navi cellulari) e non, come invece accade a Salerno, anche su navi Ro-Ro.

Questo tipo di nave è molto adatta al legname africano in quanto rende possibili imbarchi rapidi da porti non particolarmente attrezzati come sono spesso quelli africani. Inoltre, con la versatilità che è propria delle stive dei Ro-Ro, permette di trasportare sia il segato fresco che il segato essiccato in forma sia di merce containerizzata che, più raramente, sfusa. Rispetto alle navi cellulari, con i Ro-Ro vi sono dunque maggiori spazi per utilizzare il contenitore come un'opportunità, piuttosto che come l'unica soluzione possibile.

Una volta a terra, la scelta di utilizzare o meno l'unità di caricamento per la spedizione terrestre può essere poi effettuata dall'operatore logistico che cura la spedizione a seconda, per esempio, del peso specifico del tavolato e del suo grado di lavorazione²⁹. Spesso, l'apertura del container nel porto (che significa, di fatto,

²⁸ A Salerno la movimentazione dei container con tecnologia Lo-Lo avviene lungo le stesse banchine in cui si trattano i Ro-Ro o le navi convenzionali e non su aree specializzate come in altri porti italiani. Le gru usate non sono infatti gru fisse ("Transtainer") ma gru mobili. La "politica del TEU", accettata a fini di finanziamento da molti porti italiani, attiva da un po' di tempo anche a Salerno, come del resto a Napoli, sta orientando diverse scelte strategiche sull'uso degli spazi a favore del container. Sembra però che non vengano percepiti fino in fondo i rischi e le perdite potenziali di ricchezza di un eccessivo o esclusivo affrettarsi verso l'intermodale a tutti i costi. La portualità italiana possiede infatti ancora ambiti organizzativi e professionali capaci di offrire servizi di elevato valore logistico a merci non trattate nelle unità di carico, che, per altro, in alcune nicchie hanno trovato recentemente nuove fiorenti prospettive di sviluppo (merci "neo-bulk"). Ambiti che, in relazione al valore aggiunto che portano sul territorio, dovrebbero essere almeno sfruttati fino all'esaurimento dell'energia di cui dispongono. Le cose sembrano andare però diversamente, anche perché manca, in realtà, una strategia complessiva del sistema portuale. Solo per citare il più marginale, ma anche il più inopinato, fra gli effetti della politica orientata al container, si può raccontare come in alcuni porti gli operatori siano incentivati a non dichiarare le merceologie in arrivo con le navi Ro-Ro, preferendo la semplice dichiarazione del "TEU", al fine da non rischiare di vedersi ridurre il grado di priorità di attracco che privilegia il traffico intermodale. Anche la già di per sé scarsa credibilità delle statistiche portuali può essere vittima della "politica del TEU".

²⁹ Un container da 40' ha una portata di 28 ton e l'utilizzo del suo volume non risulterebbe efficiente per la consegna stradale qualora venisse riempito di legname leggero, poiché raggiungerebbe un peso notevolmente inferiore alla portata massima. In questi casi la convenienza è di aprire il contenitore nel porto e di caricare il legname direttamente nei mezzi stradali. Nel caso di legname pesante, lo spazio del contenitore viene sfruttato meglio. Vi possono essere, tuttavia, dei problemi in quanto il legname più pesante è, il più delle volte, legname ancora fresco che rischia di essere danneggiato se chiuso a lungo nell'unità di caricamento. In questo caso è necessario usare container ventilati e, soprattutto, tenere il

utilizzare il “box” esclusivamente come sistema ottimale per lo stivaggio a bordo) permette di ridurre i costi della gestione dell’unità intermodale. E’ frequente, ad esempio, che per l’utilizzo dei container sia concessa dalla compagnia marittima, dopo la conclusione del percorso navale, una franchigia limitata (8 giorni). L’uso del container per l’inoltro terrestre potrebbe essere dunque più costoso se i tempi della consegna dovessero allungarsi (ad esempio se il legname contenuto non fosse ancora stato ancora venduto). Va anche considerato che il container richiede di essere ri-posizionato in un terminale una volta conclusa la consegna: il ritorno verso il porto da parte del camion che reca indietro il box vuoto deve essere pagato, a differenza del caso in cui il camion consegna un carico non intermodale e sia libero di andare a prelevare dell’altro carico.

Viene comunque riconosciuto, anche dagli operatori di Salerno, che la tendenza ad utilizzare il contenitore sempre più intensivamente è destinata, in futuro, ad accrescersi ulteriormente anche per i mercati africani. Questo, soprattutto in seguito al sempre più massiccio trasferimento delle operazioni di essiccamento, e non solo di quelle di segatura, in prossimità delle zone di raccolta. In tal modo si eleverà ulteriormente la quota di legname trasportabile nei contenitori senza timori di danno durante il viaggio.

Il tronco nel porto di Salerno

Un tempo, il tronco era uno dei cardini portanti dell’importazione italiana di legname; del milione di metri cubi sbarcato nel Paese, circa un terzo arrivava a Salerno. Oggi in tutta Italia si stima che si sbarchino quantitativi pari a circa un quinto del traffico degli anni di picco. Anche dall’Africa, la gran parte di legname arriva ormai in segato.

Di fronte all’avanzata inarrestabile dei semilavorati, i tronchi pregiati che arrivano a Salerno dall’Africa sono ormai solamente quelli di provenienza liberiana. La Liberia è, di fatto, l’unico Paese africano che, nonostante le ire degli ambientalisti³⁰, non vede le proprie esportazioni di legno grezzo bloccate per motivi politici. Il traffico di legname grezzo liberiano è notevolmente aumentato dopo il 1998: la Liberia è stata, fra 2000 e 2001, il secondo esportatore di legname grezzo verso l’Italia.

Altri tronchi, che rappresentano la quantità (ma non il valore) più importante di legname grezzo trattato a Salerno, arrivano dal Sud-America: si tratta di tronchetti di eucalipto (legname innovativo, a crescita rapida) lunghi quattro o cinque metri, provenienti su navi tronchiere dall’Argentina e dall’Uruguay. Alcuni carichi raggiungono le 40.000 ton. Il tronchetto è utilizzato, nella stessa area di Salerno, per la produzione di pannelli MDF che vengono poi ri-spediti in container verso il Medio-Oriente e l’Estremo-Oriente. L’impresa che produce i pannelli appartiene ad un importante gruppo attivo principalmente del Nord-Est nel settore del mobile e dei pannelli.

Alcuni carichi di tronco di faggio (circa 60.000 ton anno) sono arrivati, fino al 2001, anche dalle coste adriatiche con navi fluvio-marittime da 3.000 ton.. Anche questo materiale è stato utilizzato per la produzione di pannelli MDF.

Un’immagine dello sbarco di un tronco da una nave specializzata (tronchiera) è riportata nella seconda foto della fig. 3.94.

Il futuro di Salerno di fronte al fenomeno della concentrazione degli scali

Il mercato raggiungibile dal porto di Salerno con spedizioni “dirette” si estende, oggi, fino all’alto Lazio. Quello raggiungibile indirettamente, attraverso la mediazione dei centri di distribuzione e lavorazione di

container in coperta, scelta che è facilitata sulle navi Ro-Ro grazie alla minore densità di utilizzo del volume della nave rispetto alle “full-container”.

³⁰ Nel porto di Salerno, anche molto recentemente, vi sono state azioni condotte dagli attivisti di associazioni ambientaliste finalizzate a bloccare l’attività operativa delle navi che trasportano il tronco tropicale. La nuova percezione dei problemi legati alla difesa ambientale e l’avversione da parte di gruppi organizzati verso il commercio del legname tropicale sono due elementi non trascurabili a sostegno dello scenario che prevede la definitiva scomparsa, nel giro di qualche anno, dei trasporti di tronchi tropicali verso l’Italia.

grandi importatori-commercianti” è, come visto precedentemente nel paragrafo sui dei modelli distributivi, verosimilmente un po’ più ampio.

Ma in una prospettiva di lungo periodo, il porto di Salerno, nell’ambito del legname, è destinato a risentire ulteriormente, al pari degli altri porti campani, dei fenomeni strutturali più volte richiamati: sviluppo non marcatissimo della domanda nazionale, indebolimento continuo del consumo di prossimità, riduzione del traffico di rinfusa e incremento del container. Un problema specifico ulteriore che si troverà ad affrontare il porto salernitano potrebbe dipendere dal fatto che una buona parte del naviglio che lo serve appartiene ormai alla categoria dei Ro-Ro.

Queste navi sono particolarmente costose (il costo giornaliero è stimabile intorno ai 10.000 Euro) e in caso di ridotte quantità di carico il gestore della linea può trovare molto conveniente ridurre il numero di scali e offrire, piuttosto, il trasporto terrestre a proprie spese, applicando la strategia della “deviazione del carico”.

Qualora in futuro la quantità complessiva di legname richiesto dal sistema di consumo e di distribuzione del Meridione si dovesse ulteriormente abbassare, anche per lo spostamento di carichi parcellizzati (grazie al container) verso i porti settentrionali, potrebbe accadere che i porti meridionali comincino ad essere esclusi dalle rotte e il traffico venga concentrato, piuttosto, su un unico porto. Senza dubbio questo porto sarebbe quello di Livorno. Il recente, totale abbandono del porto di Ravenna da parte delle rotte Ro-Ro del legname che inserivano fra le toccate anche il porto adriatico, dopo Salerno e Livorno, è un segnale chiaro di questa tendenza.

Nel settore del semilavorato, la posizione di Salerno è, a breve, certamente meno instabile di quella di Ravenna, ma in prospettiva potrebbe essere messa in discussione qualora le opportunità di collegamenti ferroviari da Livorno verso il Nord-Est si evolvessero (per esempio anche grazie a carri ferroviari ribassati) in modo tale da favorire il transito dei container “high-cube”, molto ambiti nel trasporto di legname e caratterizzati da una crescita annua a tassi stimati intorno al 15%. La possibilità di usare la ferrovia potrebbe ulteriormente elevare la convenienza di Livorno.

Per il traffico di tronchi il problema è un po’ diverso. Il legname grezzo pregiato, ed in particolare il tronco tropicale destinato all’industria dei pavimenti o degli infissi, è destinato, anche se lentamente, a scomparire dal mercato, non solo per i motivi legati alla difesa forestale quanto per il già evidenziato trasferimento delle fasi di lavorazione all’estero.

Altre importazioni di tronchi a crescita rapida (eucalipto) sono destinate alla produzione di pannelli MDF. Si tratta di un mercato completamente diverso, e meno ricco, di quello del tronco tropicale. E’ possibile che queste categorie traffico meno pregiate abbiano migliori capacità di resistenza nelle aree meridionali, affacciate sul mare e quindi favorevoli sia per l’importazione sia per la ri-esportazione dei pannelli. In futuro ci dovrebbe essere, in ogni caso, una maggiore richiesta da parte dei ricevitori di materiale già tagliato all’origine (in tronchetti) senza che questo modifichi sostanzialmente il tipo di nave utilizzata. Tuttavia, i volumi in gioco nel Meridione italiano non dovrebbero essere, neppure per il futuro, elevatissimi, anche perché la produzione di semifiniti è molto diffusa sul territorio nazionale in quanto può avvenire in modo economico anche nelle aree settentrionali con rifornimenti dal continente. Inoltre, al di là di interessanti ma ancora sporadici episodi, non sembra che l’industria italiana del semifinito si stia dimostrando per il futuro particolarmente interessata a rafforzare la propria presenza nelle aree meridionali del Paese.

Il legname nei porti della Sicilia

Il legname sbarcato nei porti siciliani è quasi totalmente legname utilizzato a fini del consumo interno dell’Isola. Il porto di Palermo è il porto che, assieme ad Augusta, tratta in assoluto i maggiori quantitativi. Il traffico ha avuto una riduzione dopo un picco nel 1995 (quasi 50.000 ton). La media del biennio 2000-2001 si è aggirata sulle 22.000 ton. In imbarco, nello stesso periodo, si sono registrati circa 9.000 ton. E’ inoltre interessante rilevare come il traffico convenzionale, sbarcato fino a metà degli anni ‘90 con navi Lo-Lo, sia pressoché scomparso, sostituito da traffico Ro-Ro, di cui buona parte (semilavorati e prodotti semifiniti) arriva dai porti italiani (Genova), anche come ri-spéditioni. Il residuale degli sbarchi arriva, in forma di segato, da varie provenienze (fra cui l’Africa), con rotte multiscalo.

Il porto di Augusta è un porto che secondo i dati della locale Capitaneria di Porto (non confermati, invero, da una raccolta di dati sui porti siciliani curata dall’Autorità Portuale di Palermo) ha visto sbarcare negli

ultimi anni quantitativi crescenti compresi fra le 15.000 e le 35.000 ton, raggiunte proprio nel 2001. Le banchine per il legname (che hanno pescaggio compreso fra i 12 e i 14 m) sono alquanto ampie (m 240; m 320; m 710). Sono disponibili 150 ettari di piazzali e il consorzio per le opere portuali e le attività portuali che opera le movimentazioni di molti tipi di rinfusa (fra cui ferro e acciaio) dispone di gru semoventi di portata fino a 100 ton. Il traffico è rappresentato da segati, provenienti prevalentemente dall'area del Mar Nero e per alcune quote residuali dal Nord Europa. Il traffico è iniziato nel 1998 e si svolge su navi fluviomarittime o piccole "timber carrier" (1.500–2.500 TSL). Nel 2001 ci sono state 20 toccate in sbarco.

Il porto di Catania ha trattato in media circa 20.000 ton di sbarchi di legname. Anche a Catania è presente una quota di traffico che arriva dal continente con i Ro-Ro, per la distribuzione di semilavorati e semifiniti in Sicilia anche se non è possibile stimare tale quota. Il resto è legname che arriva sia dalla Russia che da origini africane.

Gli altri porti siciliani che trattano legname, quasi esclusivamente in sbarco, sono Marsala, Siracusa, Milazzo e Riposto. Tutti questi porti, che hanno visto i quantitativi medi del biennio 2000-2001 rimanere comunque su grandezze inferiori alle 15.000 ton, sono orientati a ricevere carichi su navi di piccola dimensione, preferibilmente, ma non esclusivamente, dall'area russa se collocati sul lato orientale dell'Isola, da altre provenienze per i lati più occidentali.

Il legname nei porti della Puglia e il caso di Molfetta

Il porto di Bari

Tornando sul continente è meritorio soffermarsi sui porti della Puglia, per la quale, come già detto in precedenti capitoli, mancano del tutto dati sul traffico di container. Si ha ragione di ritenere comunque che il flusso di legname non sia in alcun modo significativo.

Passando ai traffici non intermodali e iniziando da Bari, si osserva che il porto è stato caratterizzato, in tempi recenti, da un uso saltuario (sebbene in tendenziale crescita) per traffici di piccola dimensione. Secondo le statistiche dell'Autorità Portuale, negli anni fra il 1999 e il 2001 si è riscontrato un debole traffico in sbarco che ha raggiunto, nel 2001, il suo picco con 10.000 ton (3.000 ton nel 2000, 5.000 ton nel 1999). Anche in questo caso le provenienze sono state principalmente i porti Russi del Mar Nero (fra cui Novorossijsk).

Oltre al porto di Bari, la Puglia ha diversi porti minori in cui, in passato, si è trattato del legname (ad es. Monopoli). Oggi, questi porti non svolgono funzioni di particolare rilievo. Fra i porti minori, tuttavia, ve n'è uno, quello di Molfetta, che ha un ruolo più visibile nel traffico di legname ma che soprattutto è occasione di un ulteriore e ampio approfondimento sui modelli di distribuzione del legname su scala nazionale.

Molfetta: la porta di un sistema logistico bipolare fondato sul trasporto ferroviario

Il porto di Molfetta non è un porto dalle caratteristiche straordinarie. Fino all'inizio degli anni '90, Molfetta ha visto transitare traffici di tronchi di provenienza africana e di tronchetto di provenienza Russa.

Dopo il 1999, anche a seguito di importanti processi di fusione nel settore del commercio di legname, il porto, precedentemente già utilizzato per la distribuzione meridionale da un grande importatore, è entrato a far parte di un più ampio sistema logistico sostanzialmente bipolare rivolto all'approvvigionamento e alla distribuzione del legname su scala nazionale.

Tale sistema è stato predisposto dal "leader" nazionale, per quantità trattata, del settore legname. L'impresa controlla un centro distributivo nell'immediata prossimità dal porto pugliese ma possiede il più importante centro di attività logistica nell'area romagnola e più precisamente a Lugo di Romagna. Un terzo deposito di appoggio è situato a Livorno ma non ha il ruolo centrale rivestito dagli altri due.

Il modello di logistica in cui è inserita Molfetta è stato già presentato (carta a sinistra nella fig. 3.97) nei paragrafi dedicati ai sistemi per la distribuzione del legname dei porti meridionali, ma merita un approfondimento sostanziale, anche perché introduce, come si vedrà, interessanti questioni intorno al ruolo della ferrovia, sia come sistema di collegamento con i porti nazionali, sia nella sua veste di potenziale concorrente con il trasporto navale.

Le opportunità offerte da un trasporto primario di alimentazione del magazzino attuato con treni blocco, e di una logistica molto attenta al consolidamento e alla riduzione dei costi sono state poste al centro della propria

strategia logistica dall'operatore in questione, che tratta abitualmente grandi quantità di merci caratterizzate però da valore non elevatissimo (semilavorati e prodotti semifiniti non lavorati per il cliente). Il valore medio del legname trattato nel 2001, è stato di circa 350 Euro a metro cubo, tanto che i costi della logistica incidono in media per il 30-40%: questo spiega la forte necessità di ottimizzare il sistema dal punto di vista dei costi, mantenendo la possibilità di servire adeguatamente i clienti.

Nella scheda di approfondimento intitolata "La piattaforma intermodale di Lugo di Romagna e il ruolo della ferrovia nel trasporto dei prodotti forestali" si discutono i temi relativi al sistema distributivo operante attraverso Molfetta ed in particolare il tema del ruolo della ferrovia e delle piattaforme ferroviarie.

Scheda di approfondimento - La piattaforma intermodale di Lugo di Romagna e il ruolo della ferrovia nel trasporto dei prodotti forestali

Il sistema in cui è inserito il porto opera Molfetta è un sistema di approvvigionamento e distribuzione nazionale orientato al massimo utilizzo del modo ferroviario. Perno del sistema è la piattaforma logistica di Lugo di Romagna, costruita a spese proprie e gestita (attraverso una società di logistica) dall'importatore/distributore che detiene la posizione di leader nazionale per quantità trattate.

La piattaforma è localizzata in un'area facilmente accessibile attraverso il sistema autostradale (vedi il riquadro in alto a destra nella **fig. 3.95**).

Il terminale di Lugo è collocato a pochi chilometri da un altro centro di distribuzione dello stesso importatore: questo centro, dotato di un magazzino automatico di 20.000 mq, è destinato allo stoccaggio, alla rivendita "franco magazzino" e alla distribuzione finale, via strada, soprattutto delle piccole quantità.

La piattaforma di Lugo ha, per contro, una funzione diversa, rivolta com'è a ricevere e a distribuire le grandi quantità. A Lugo la ferrovia viene utilizzata sia per l'importazione diretta di legname dal Nord-Europa, sia per concentrare il legname che arriva via mare dai principali porti nazionali e che va distribuito sul territorio nazionale.

Il terminale si sviluppa su un'area di 110.000 mq, di cui 60.000 mq di piazzali asfaltati e possiede due capannoni per complessivi 12.000 mq di magazzino coperto. Il terminale è fornito di circa 4.000 m di binari sui quali possono essere accolti quattro treni blocco contemporaneamente. La pianta del terminal è presentata nella stessa fig. 3.105.

Il parco mezzi è diretto alla movimentazione sia delle unità intermodali (container, casse mobili) che dei carichi sfusi. Esso comprende due "reach stacker" da 45 ton per le unità intermodali, un carrello elevatore da 16 ton, tre carrelli da 7 ton, tre carrelli da 3 ton adatti al riempimento e allo svuotamento delle unità di carico, due carrelli elettrici da 2 ton nonché 24 mezzi stradali per lo smistamento su gomma delle merci.

I servizi offerti nel centro di Lugo sono quelli tipici di un operatore di logistica specializzato in una filiera che opera per conto terzi: gestione di magazzini con custodia, carico scarico merci, terminalizzazione di container tradizionali e refrigerati con relativa movimentazione, loro riempimento e svuotamento, nonché l'organizzazione dei trasporti su gomma sia per il collettame che per il container, servizio di dogana. La distribuzione via strada dal terminale di Lugo avviene prevalentemente con trasporto completo, attraverso mezzi centinati "gran volume".

Naturalmente, sia la qualifica del personale che i mezzi e le strutture sono indirizzati a soddisfare primariamente le esigenze del traffico dominante (il legname); traffico che per le esigenze peculiari che richiede (solo per esempio, i magazzini devono essere privi di porte) non potrebbe trovare nei terminali intermodali pubblici, luoghi opportuni per una logistica efficiente.

Tuttavia, è chiara la volontà dell'importatore di creare una piattaforma diretta a servire anche clienti terzi: non solo quelli attivi nello stretto ambito del legname ma anche quelli operanti in altre filiere compatibili. Tale orientamento è giustificato dalla necessità di coprire, con la massima concentrazione possibile di traffico pagante, i costi molto elevati di un investimento infrastrutturale di grande dimensione. La volontà (e l'auspicio) di offrire servizi a terzi anche fuori dalla filiera legname risulta palese se non altro per il fatto che sia stato dato particolare rilievo alle opportunità per i carichi refrigerati (Lugo è situato nel cuore di una importante zona di produzione ortofrutticola), con la predisposizione di 24 parcheggi attrezzati per contenitori frigo, con controllo tele-assistito e gruppo elettrogeno di supporto.

Come già accennato in precedenza, la piattaforma di Lugo funziona, in primo luogo, nell'ottica del servizio "in conto proprio" come punto di arrivo ferroviario di carichi di legno che vengono spediti o dal Nord-Europa o dai porti italiani. Attraverso i porti italiani viene trattato circa il 15% del valore di tutti i flussi del sistema. Il sistema ha iniziato a funzionare imperniandosi sulle relazioni con Livorno, Genova e La Spezia e, naturalmente, Molfetta.

La piattaforma e i carichi ferroviari dal Nord-Europa: il problema della neutralità della logistica specializzata e le prospettive della ferrovia

Prima di addentrarsi nell'osservazione delle relazioni fra la piattaforma e i porti italiani, è necessario osservare che il rapporto con le aree di rifornimento con il Nord Europa è alquanto importante e pone alcuni interrogativi di ordine generale.

Per gli approvvigionamenti dall'area nordica (Finlandia, Svezia) la piattaforma di Lugo è orientata, per sua stessa natura, a ricevere i prodotti via treno. Un treno blocco formato da 19 vagoni ad apertura laterale, non intermodali, trasporta circa 1.100 ton di legname, quantità equivalente al carico di 50-55 semirimorchi. I carri ferroviari possono essere presi a noleggio da compagnie apposite. Un'immagine della lavorazione di un treno "convenzionale" di legname nel terminale è raffigurata nell'immagine di sinistra della **fig. 3.96**.

I treni che sono arrivati a Lugo nel primo anno di attività sono stati organizzati dalla stessa società che gestisce la piattaforma, quasi esclusivamente come treni monocliente (in conto proprio).

Va segnalato che la piattaforma di Lugo, almeno fino al 2001, non è riuscita a conquistare uno spazio come centro di distribuzione in conto terzi per i carichi di semilavorati e di semifiniti di esportatori finlandesi, o più in generale nordici. Questi, infatti, tendono a preferire, per il Sud-Italia, il rifornimento via nave diretto (con formule di vendita CIF, che permette di mantenere il controllo del tratto navale), mentre per il Nord-Italia (e sono i quantitativi di gran lunga più importanti) è ormai prevalente, come già visto in precedenti paragrafi, il rifornimento via strada. Questo è considerato meno costoso rispetto alla nave e, soprattutto, più consona alla qualità di servizio richiesta dai clienti.

In altri casi, i grandi esportatori nordici, pur utilizzando la ferrovia, preferiscono organizzare autonomamente i treni dirigendoli direttamente sulle stazioni più vicine agli stabilimenti dei ricevitori (è il caso della "Stora-Enso", analizzato nel cap.2, che serve lo stesso importatore italiano attestato a Lugo).

Per quel che concerne la questione della ferrovia, va detto che, in generale, per i traffici dalla Finlandia, vi sono effettivamente dei problemi con lo scartamento ferroviario; problemi che vengono spesso evitati concentrando i carichi nei porti della Germania settentrionale (cfr. cap.2).

Ma al di là di questo aspetto, le difficoltà incontrate dall'impresa di Lugo nell'indurre a trasferire le spedizioni finlandesi dalla strada alla ferrovia o di concentrare il carico ferroviario dei venditori nordici su treni "multi-cliente" diretti alla piattaforma di Lugo, dimostrano quanto sia complesso consolidare flussi su un terminale sommando sia carichi propri che carichi di terzi "concorrenti". È verosimile, infatti, che in un mercato in cui la qualità e i tempi del servizio distributivo sono divenuti strategici, vi sia una certa resistenza da parte dei venditori nordici a transitare attraverso sistemi che, di fatto, sono controllati da imprese concorrenti. Questo, anche a costo di sopportare costi di distribuzione probabilmente superiori (viene stimato che il trasporto stradale dalla Finlandia al Nord-Italia possa costare circa il 15-20% in più rispetto al trasporto via ferrovia). È probabile, inoltre, che la grande dimensione di tali imprese impedisca nel breve periodo modificazioni della strategia distributive decise a livello di gruppo.

Il mercato della ferrovia, infine, secondo l'operatore di Lugo, è interessante anche per il legname siberiano. Invece di transitare via Mar Nero (attraverso il porto di Novorossijsk, lontano dalle fonti e spesso congestionato), il traffico destinato al Nord-Italia si dirige via ferrovia verso la Polonia e da qui, sempre per ferrovia, con i treni blocco, fino alla Pianura Padana. Tuttavia, questa strada non è oggi la più frequentata dal legname russo che preferisce il trasporto via mare, indirizzato prevalentemente verso i porti del Meridione.

Per concludere, indipendentemente dalle difficoltà specifiche incontrate dalla piattaforma di Lugo, che hanno in parte il carattere del problema di "gioventù", è comunque chiaro che il sistema ferroviario se mirato alla concentrazione dei flussi su piattaforme logistiche multimodali caratterizzate da sufficiente grado di specializzazione, potrà rivelarsi sempre più concorrenziale per i rifornimenti provenienti dall'area Baltico-Scandinava o addirittura dall'area settentrionale russa e diretti al Nord-Italia (ma anche nel Meridione, se la

distribuzione sul territorio nazionale è ben gestita); concorrenziale sia nei confronti della strada (a patto che la qualità del trasporto ferroviario primario sia elevata) ma soprattutto verso la nave, almeno nelle gamme di prodotto economicamente interessanti, come quelle dei semilavorati e dei semifiniti. La lunghezza della circum-navigazione attraverso Gibilterra non è, infatti, poca cosa soprattutto se si desidera raggiungere i porti del Nord-Italia (si veda, a proposito, quanto già detto nell'approfondimento dedicato al tema nel paragrafo sulla cellulosa). La riduzione sensibilissima delle quote del trasporto via nave avvenuta nell'ultimo decennio per i traffici dalla Finlandia o dalla Svezia (illustrata in precedenti grafici) è un segno chiarissimo e inequivocabile di questa tendenza che, detto per inciso, vale tanto più quanto più "ricco" è il materiale trasportato. Lo sviluppo dei centri di distribuzione ferroviaria per la carta del Nord-Europa sono una testimonianza esemplare di questa tendenza.

Le connessioni con i porti italiani: il ruolo della ferrovia

Il sistema ferroviario incentrato su Lugo è programmato anche per il collegamento con i porti di Livorno, Genova e La Spezia, oltre che con quello di Molfetta. Nelle relazioni con la piattaforma di Lugo, i tre grandi porti dell'arco tirrenico servono quasi esclusivamente transiti in sbarco di container chiusi, provenienti sia dall'Africa che da altre aree produttive (Asia, Continente americano). I carichi vanno a formare treni blocco diretti verso la Romagna.

Per l'approvvigionamento di Lugo non sono utilizzati in alcun modo i porti adriatici: la scelta ferroviaria, del resto, è stata perseguita proprio per rendere meno gravosa, rispetto all'uso del mezzo stradale, la distanza economica dai porti del Tirreno, giudicati ormai come gli unici plausibili "gate" italiani per il legname importato via mare in container.

E' la stessa società che gestisce la piattaforma a richiedere, indirettamente, tramite il vettore ferroviario nazionale, le tracce ferroviarie dai porti. La relazione più complessa dal punto di vista organizzativo è quella su Livorno, dal momento che è stata programmata per svolgersi lungo una linea secondaria poco utilizzata (la linea "Faentina": Lugo-Faenza-Firenze-Livorno, percorribile in circa quattro ore). In generale, le opportunità offerte dalle linee secondarie sono da considerare molto attentamente come interessanti alternative di instradamento del traffico merci, sia dal punto di vista della capacità disponibile che da quello del costo delle tracce. In particolare, per i forestali, le linee che collegano la zona di Livorno alla Pianura Padana sono del massimo interesse.

A proposito dei problemi organizzativi va ricordato che per il trasporto di container è necessario rivolgersi anche ad una società controllata del Gruppo FS, sempre a capitale pubblico, incaricata della gestione dei treni container. Società che, detto per inciso, ha interessi diretti in altre piattaforme intermodali dell'area emiliana (Bologna) e che, pertanto, rischia di essere disincentivata nel servire il traffico su una piattaforma potenzialmente concorrente.

I problemi non sono solamente organizzativi: la presenza dei container nella piattaforma implica la necessità, per il bilanciamento del traffico, che questa possa funzionare anche come punto di carico di merci in esportazione via mare dagli stessi porti.

Nel tentativo di concentrare traffico di container sulla piattaforma di Lugo, si sono rivelate gravose le difficoltà ad "orientare" le compagnie marittime a concentrare maggiormente il traffico di container e a indurla a rinunciare a vendere solo le tariffe "chiuse" sul porto, piuttosto che il reso alla piattaforma. La difficoltà dipende, secondo l'opinione dell'importatore, dal fatto che per molte rotte (dall'America, in primo luogo, ma anche dall'Africa) le decisioni che influenzano la compagnia marittima sono assunte dai venditori esportatori, i quali vendono CIF.

Viene richiamata a proposito l'opportunità che gli importatori/distributori del legname, anche quelli di dimensione più limitata che oggi non sono in grado di farlo, si interessino maggiormente alla logistica marittima dell'approvvigionamento, aggregandosi ai fini del consolidamento dei flussi. Alcune offerte sul mercato sembrano dimostrare che è possibile andare in questa direzione: c'è ad esempio già oggi una società che opera su Livorno e La Spezia, che gestisce lo spazio nave, e che offre agli acquirenti del legname che acquistano negli U.S.A., una tariffa completa, comprensiva di servizio doganale e del nolo marittimo. E' un segmento di servizio che potrebbe essere rafforzato e trovare l'interesse degli importatori italiani interessati a quantità relativamente modeste di legname americano.

In conclusione, il trasporto primario via ferrovia dai porti italiani verso l'entroterra, per il legname e i prodotti forestali, sembra dunque un segmento dalle interessanti potenzialità di futura crescita, principalmente nella forma del treno container, visto che l'unità di caricamento sta conquistando quote sempre più importanti del mercato del marittimo.

La crescita del ferroviario potrebbe avvenire più rapidamente qualora fossero eliminate alcune strozzature legate alla sagomatura ferroviaria che su certe linee da e verso i principali porti tirrenici (fra cui Livorno) impediscono l'inoltro verso la Pianura Padana dei contenitori "high-cube". La possibilità di usare la ferrovia tenderà a rinforzare ulteriormente il processo di concentrazione delle rotte già in atto a vantaggio del porto leader del Tirreno.

Non è naturalmente pensabile che si possano (o che si debbano) sviluppare piattaforme rivolte ad accogliere solamente prodotti forestali o legname. La specializzazione eccessiva delle piattaforme sarebbe fortemente controproducente in un mercato complessivamente modesto.

Ma indipendentemente dal caso particolare del legname, quello che per il futuro dovrebbe essere promosso dall'investimento pubblico è piuttosto un sistema di piattaforme di media dimensione, razionalizzate dal punto di vista della localizzazione territoriale. Le piattaforme dovrebbero essere collocate una dall'altra a distanze compatibili con le esigenze delle due o più filiere compatibili individuate di volta in volta come mercato obiettivo. Ad esempio, per il settore del container, le distanze dovrebbero essere di circa 200 Km. Le scelte localizzative dovrebbero avvenire indipendentemente dai confini amministrativi, senza indurre concorrenza cannibalesca o eccessivi vuoti territoriali. Inoltre, dovrebbero essere lasciate in gestione a soggetti privati orientati professionalmente alla logistica, che decidano, nel dettaglio, sulla base della realtà del mercato, quali segmenti fra loro compatibili servire e i modi per farlo. Una delle più importanti sfide della logistica è quella di aggregare flussi di filiere differenti ma logisticamente compatibili.

Il sistema italiano non dispone, oggi, di un siffatto sistema: la politica degli interporti pubblici non è stata capace di realizzare centri di localizzazione e dimensione adatta alle esigenze delle diverse filiere industriali e soprattutto, capaci di funzionare grazie alla fornitura libera di servizi gestiti in piena autonomia da soggetti privati.

Il porto di Molfetta e i traffici con la Russia

Nel sistema collegato alla piattaforma di Lugo di Romagna, descritta nella scheda di approfondimento intitolata "La piattaforma intermodale di Lugo di Romagna", il porto di Molfetta, svolge la sua funzione di porta meridionale di ingresso per il legname che viaggia sulle rotte provenienti dalla Russia e, in misura minore, dal Baltico.

Dalla Russia arriva circa il 10% del legname importato. Le navi solitamente sono di piccola dimensione (2.500 ton), secondo il modello tipico dei piccoli porti meridionali. Qualora provengano dal Mar Nero le navi sono mono-cliente, gestite dall'importatore che acquista FOB. Qualora seguano la rotta lunga di S.Pietroburgo (più rara) sono invece più frequentemente navi multi-cliente.

Il porto di Molfetta è solamente un punto di transito. Le merci sono il più delle volte trasferite nel magazzino di distribuzione, a breve distanza dal porto; oppure, se conveniente a livello di sistema, spedite, con un carico completo via camion o anche via ferrovia verso il magazzino di distribuzione di Lugo. Analogamente, dal magazzino di Lugo è possibile che si spediscono merci destinate al magazzino di Molfetta: può dunque verificarsi che, per esigenze di assortimento o per la convenienza a consolidare i flussi, le merci sbarcate a Molfetta vengano distribuite al Nord e le merci arrivate a Lugo vengano distribuite a Sud (quest'ultimo caso incide per il 10% sul totale delle merci distribuite al Sud).

Dal magazzino situato nelle immediate vicinanze del porto di Molfetta si distribuisce via strada verso il Meridione, Sicilia compresa. La distribuzione verso la Sicilia può però essere originata, a seconda dell'origine dei prodotti, anche da Lugo. Nel qual caso si può usare il trasporto marittimo, con l'imbarco dei camion sulle linee Ro-Ro che partono da Ravenna. È l'unica occasione in cui viene utilizzato il porto romagnolo – come già detto privo di rotte di linea e giudicato molto costoso per l'approdo di navi piccole – nonostante la sua distanza da Lugo sia di pochi chilometri.

Scheda di approfondimento – Costi e qualità del servizio dall'area baltico scandinava: la prospettiva ferroviaria

La discussione delle potenzialità della ferrovia al servizio della Piattaforma di Lugo per i traffici dall'area baltico-scandinava merita un approfondimento sul problema della scelta modale per le spedizioni di questi Paesi. E' interessante a proposito ricordare cosa è accaduto nel decennio ai traffici di cellulosa provenienti dall'area baltico-scandinava. Nel mercato del legname segato e dei semifiniti i fenomeni non sono molto diversi.

Dalle statistiche sulle importazioni di cellulosa emergeva la progressiva riduzione complessiva della quota ferroviaria, a discapito di quella stradale, nell'ambito del trasporto terrestre. Si tratta di un processo legato prevalentemente al mutamento dei modelli di distribuzione dei produttori nord-europei, finlandesi e svedesi, in primo luogo.

Nel corso degli anni '90, molti produttori, anche nel mercato della cellulosa, hanno deciso di puntare sulla distribuzione diretta via strada, in particolare per servire i clienti di dimensione più modesta. Questi richiedono un livello di servizio comunque elevato ma non dispongono di aree di magazzino molto capienti o di raccordi ferroviari. Si può considerare, ad esempio, l'evoluzione della ripartizione modale delle importazioni provenienti dalla Svezia. La quota del ferroviario, collocata intorno all'80-85% nei primi anni '90 è scesa intorno al 30-35% verso la fine del decennio e sembra ancora destinata a ridursi (minimo del 22% nel 2001). La strada, per contro, che agli inizi degli anni '90 era pressoché residuale (2-5%), deteneva nel 2001 quasi il 50% del mercato. Il trasporto marittimo, pur mostrando in alcuni periodi (1996-97) un intenso tasso di utilizzo, di fronte al rapporto qualità/servizio offerto dalla distribuzione centralizzata via strada, non ha dimostrato di poter decisamente rimpiazzare le quote ferroviarie.

Va effettivamente riconosciuto che la ferrovia, in particolare negli scambi fra Nord-Europa e Italia, ha vissuto momenti di difficile crisi nel decennio trascorso, per problemi legati alla regolarità della trazione, alla difficoltà di reperire carri, alla difficoltà di organizzare la logistica a valle delle stazioni di arrivo. E' però verosimile che nei prossimi anni, operatori di una certa dimensione, anche attraverso la diffusione e la miglior gestione delle piattaforme logistiche, sappiano risolvere almeno parzialmente tali problemi, rendendo paragonabile la qualità del servizio ferroviario a quello della strada ed elevando così nuovamente la quota del trasporto su ferro, ad esempio nel traffico con la Svezia ma soprattutto con la Finlandia.

In questo scenario non sembra invece probabile un ritorno in grande stile della nave sulle rotte dei forestali provenienti dall'area baltico scandinava, soprattutto per le merci più "povere", quali i legnami. Infatti, il servizio navale operato con navi di dimensione non molto grande dall'area del Baltico risulta sempre più costoso in termini relativi e sempre meno interessante nell'ottica delle proprietà logistiche. I motivi della scelta terrestre possono essere diversi da Paese a Paese ma i risultati sono sostanzialmente gli stessi.

Ad esempio, il mercato di approvvigionamento svedese è molto frammentato e trova molto complesso organizzare con regolarità spedizioni navali.

Il mercato finlandese di approvvigionamento, al contrario di quello svedese, è formato da produttori di grandi dimensioni, tanto che fino ai primi anni '90 le spedizioni di forestali sono state esclusive appannaggio del modo marittimo, proprio per la presenza di grosse imprese. Nel 2001, però, la quota marittima risultava ormai eguale a quella stradale. Costi di viaggio e impossibilità di servire il cliente direttamente entro pochi giorni dal momento dell'ordine sono i motivi che hanno spinto verso questo tipo di strategia.

E' d'altro canto ragionevole che la concentrazione di masse importanti di traffico in nuovi centri di distribuzione "centralizzati" nel Meridione possa far mantenere ancora conveniente il trasporto via mare. Questo vale, in particolare, per quegli importatori che stanno ancora ri-organizzando nel senso di una maggiore centralizzazione la propria rete distributiva, con l'eliminazione di molte filiali.

Nel caso specifico della Finlandia, la ferrovia mantiene, come già detto, un ruolo residuale, per le note difficoltà ad organizzare i servizi-treno da un Paese che, fra le altre cose, ha uno scartamento ferroviario differente dallo standard europeo e, quindi, tempi di inoltro relativamente molto lunghi.

Ma la concentrazione dei depositi e in generale del mercato che si sta verificando in Italia, potrebbe aumentare di nuovo l'interesse per le forme di servizio a treno bloccato (già attuate, seppure indirettamente, via Belgio, da alcuni produttori "leader" come "Stora-Enso"). Il treno bloccato è un servizio ben diverso da quello a carro singolo, che sta scomparendo per le spedizioni dal baltico, nonostante alcuni ricevitori lo abbiano molto apprezzato sia per la possibilità di raggiungere impianti di distribuzione con raccordi di piccola dimensione sia per la elevata tutela del prodotto offerto a costi comparabili rispetto alla nave.

Il legname nell'area dell'Adriatico centrale: Vasto, Ortona, Ancona

La costa adriatica a nord della Puglia è un'area che è stata in passato importante per l'approvvigionamento di legname destinato ai mobilifici e ai centri di lavorazione del centro appenninico e del versante adriatico.

Ancora oggi, nell'area gravitante sull'Adriatico centrale si conservano alcuni centri di lavorazione e distribuzione che riescono a svolgere il ruolo di punti di concentrazione di carichi di legname, sebbene la situazione sia completamente cambiata rispetto a qualche decennio fa, con la concentrazione delle attività verso il Nord-Est.

In alcuni lembi periferici di queste regioni del territorio centrale-adriatico (area di Pesaro) il settore del Mobile e delle produzioni legate al legno è riuscito a sopravvivere e, anzi, a svilupparsi floridamente. Va però tenuto presente che, in generale, anche queste aree più ricche tendono a ricevere la gran parte del legname via mare (in particolare il segato semilavorato), da porti del versante tirrenico (da Livorno, ma anche dalla Campania che gode, ancora, come visto, di un certo potenziale distributivo) e non dal versante adriatico.

La orientale della Penisola, come si avrà modo di osservare nei prossimi paragrafi, soprattutto per quel che concerne il semilavorato, è giudicata sempre meno conveniente dai servizi marittimi provenienti dall'oltremare e che sono comunque necessariamente indotti a scalare tutti i grandi porti tirrenici, fino a Livorno o Genova.

Al servizio della costa adriatica, rimangono tuttora attivi alcuni servizi marittimi operanti nel settore del legname grezzo con le navi "tronchiere". Queste rotte non sono particolarmente sensibili ai costi della "deviazione adriatica" sia perché il mercato del tronco è effettivamente concentrato sul versante adriatico e anche perché sul versante tirrenico non sono spinte a risalire fino a latitudini troppo alte dal momento che il Tirreno, a Nord di Salerno, non è interessato se non marginalmente dal mercato del grezzo.

L'Adriatico rimane invece sempre appetibile, almeno fino alla latitudine di Venezia, per sporadici traffici di navi di piccola stazza che effettuano navigazione a corto raggio, in particolare se provenienti dal Mar Nero.

Vasto e Ortona

Il primo porto che s'incontra dopo il Gargano è quello abruzzese di Vasto. Piccolo porto inaugurato nel 1959, dotato di tre banchine da 210, 250 e 270 metri (pescaggi 5,30-7,00 m), di 25.000 mq di piazzale per lo stoccaggio dei tronchi e di 2 gru semoventi da 40 ton, in passato ha sbarcato quantitativi di legname che hanno sfiorato in certi anni (1989) le 80.000 ton. Vasto, già nei primi tempi della sua attività, è stato un importante punto di sbarco per i tronchi e più recentemente, fino al 1998, anche per semilavorati indonesiani (37.000 mc nel 1992). I dati del traffico dal 1983 al 2001 sono riportati nel **graf. 3.97**. La media del biennio 2000-2001 è stata di 34.000 ton di sbarchi.

Ancora oggi, come si osserva dal grafico, il porto detiene interessanti traffici di latifoglie tropicali (Africa Occidentale): sia di tronchi, dalla Liberia (80%-90%), sia di tavole destinate alla clientela dell'Italia centrale, sebbene la componente del semilavorato sia in fortissimo declino.

Nel **graf. 3.98** è riportata la ripartizione recente dei traffici di Vasto secondo tipo e provenienza espressi in metri cubi. Si osserva, fra l'altro, proprio l'aumento recente dell'importazione di tronchi. Il trasporto avviene con navi tronchiere (stazzano in media 13.000 TSL) che entrano sulla rotta adriatica dopo aver toccato porti spagnoli, francesi e basso tirrenici. Nel 2001 si è avuta circa una toccata al mese.

Motivo del permanere di un certo carico d'oltremare è la presenza locale di alcune importanti imprese di lavorazione che permettono di intercettare la rotta delle tronchiere e far sì che alcuni carichi riescano ad essere distribuiti fino a 300 Km dal porto. E' inoltre riconosciuta la competitività delle tariffe rispetto ad altri porti più settentrionali specializzati nel tronco (nella fattispecie Ancona), sottoposti a forte concorrenza da questa struttura di modesta dimensione in cui gli sbarchi sono gestiti da un'impresa privata peraltro collegata storicamente ad un importatore di legno dell'area.

Nel porto di Vasto, dotato di fondali non superiori a 7 m, vi sono tuttavia dei problemi di pescaggio per le navi di una certa dimensione che, dunque, richiedono l'allibaggio: il porto di Vasto viene toccato esclusivamente durante la discesa di ritorno dai porti più settentrionali.

Il porto di Ortona, situato solo a una quarantina di Km da Vasto, si è sviluppato in passato come porto per il legname grazie alla presenza di alcuni importatori locali, ma è oggi giudicato eccessivamente lontano dall'entroterra di distribuzione e può definirsi ormai decaduto. Se, come si osserva dal **graf. 3.99**, nei primi anni '90 i quantitativi erano ancora rilevabili (sopra le 30.000 ton nel 1990 e nel 1993), nel 2000 si registravano circa 2.000 ton sbarco. In passato, anche a Ortona, come a Vasto, vi era del traffico importante di tronchi africani, attuato con le navi tronchiere, che venivano allibate in porti a maggior pescaggio. La complessiva riduzione del traffico e quindi delle toccate ha escluso Ortona dalle rotte, al contrario di Vasto.

Oltre al traffico africano, fino al 1998 vi era inoltre attestato un traffico di tronchetti dalla Russia, svolto con navi fluviomarittime. Per ciò che concerne il traffico sopravvissuto, si tratta di traffico residuale, di segati e semilavorati, prevalentemente dall'area del Mar Nero (Bulgaria) gestito da un importatore locale e destinato in alcune regioni collocate anche più a Sud (es. Puglia). Le navi anche in questo caso sono delle "timber carier" da 2.500-3.000 ton di stazza lorda.

Ancona

Il porto di Ancona è situato ben più a Nord di Vasto e di Ortona, in una posizione alquanto più favorevole rispetto a questi ultimi per prossimità alle zone più ricche e produttive dell'area adriatica centro-settentrionale. Ancona è a tutt'oggi un porto di una certa importanza nel settore del legname e più in generale di tutto l'ambito carta-legno: si ricorda a proposito che vi è stato, fino a pochi anni fa, del traffico di cellulosa sfusa e che ancora oggi viene trattato del caolino; inoltre, pur mancando dati precisi, è risaputo che diversi prodotti forestali transitano attraverso Ancona nei container.

Il porto di Ancona è un porto estremamente denso per rapporto fra traffico attestato e aree disponibili. Negli ultimi anni, il porto è stato caratterizzato da una relativa scarsità di spazio operativo; problema in via di risoluzione con l'entrata in funzione della banchina prevista nella Nuova Darsena (1.400 m), progettata anche per il legname. Dopo l'entrata in funzione dei nuovi approdi, la disponibilità di spazi potrà considerarsi ottimale anche per le eventuali esigenze, per quanto incerte, del legname, lasciando aperte tutte le eventuali opportunità di sviluppo.

Ad Ancona, il traffico di legname nel periodo che va dal 1996 al 2001 (unico arco temporale per il quale si dispone di dati) è rimasto sostanzialmente stabile intorno all'ordine di grandezza delle 60.000 ton, pur con leggeri picchi, nel 1999 e nel 2000, prossimi alle 70.000 ton. Il **graf. 3.100** illustra tale andamento.

Anche Ancona, come gli altri porti adriatici, ha la vocazione storica per il tronco africano; vocazione che è riuscita a mantenere almeno parzialmente, anche se tale traffico è, prospettivamente, in tendenziale riduzione per i motivi di ordine generale più volte evidenziati (chiusura parziale o totale delle esportazioni per motivi politici, diffusione delle lavorazioni all'estero, ecc.).

Tronchi africani da Congo, Camerun, Gabon arrivano, comunque, ancora oggi sulle navi tronchiere (10.000 – 15.000 TSL di media) che scalano i porti adriatici. Le tronchiere che toccano Ancona sono gestite prevalentemente da armatori esteri (Germania) e la merce è acquistata dai ricevitori italiani solitamente con formule CIF. Da parte degli operatori, il traffico di tronchi è stato stimato, per il 2001, in 12.000-13.000 ton (30-35.000 mc).

Oltre al tronco, ad Ancona giungono segati dal Gabon, questa volta in container. I porti dell'Adriatico sono connessi da una linea portacontainer (con navi di modeste dimensioni) che raccoglie e distribuisce i traffici attraverso Gioia Tauro. Con tale linea arrivano ad Ancona segati e tranciati dall'Africa occidentale, utilizzati

dall'industria del mobile, mentre prodotti finiti (battiscopa, finestre in ramino) giungono dall'Estremo Oriente.

Per quanto concerne il posizionamento di Ancona, anche in un'ottica di un suo sviluppo futuro, nel settore del legname segato, gli stessi operatori riconoscono la grandissima difficoltà ad affermarsi come il porto specializzato nel segato per il centro Italia al servizio, ad esempio, dei distretti marchigiani. La competizione con i porti tirrenici, Livorno, in primo luogo, ma anche con gli altri porti della Campania, è difficilissima. Questi porti riescono ad offrire, per motivi diversi, migliori tariffe reso stabilimento. Inoltre, essi offrono maggiore specializzazione a minori costi nei servizi accessori (depositi doganali, servizi fitosanitari, ecc.).

Inoltre, sull'Adriatico, le tariffe dei porti minori (Vasto) si sono rivelate alquanto concorrenziali.

Il legname nel porto di Ravenna

Anche il porto di Ravenna, collocato nell'area di sbocco costiero di una regione di grande rilevanza economica quale quella estesa dalle propaggini appenniniche lungo la Via Emilia fino al Polesine, è un porto che vanta una tradizione importante nel traffico di legname.

Ancora attualmente, secondo le medie del biennio 2000-2001, Ravenna è fra i cinque porti italiani che trattano quantitativi superiori alle 150.000 ton anno. La dimensione del traffico (media 2000-2001) è attestata intorno alle 164.000 ton di sbarchi e di circa 8.000 ton di imbarchi.

L'andamento generale del traffico in sbarco nel periodo 1991-2001 è visualizzato nel **graf. 3.101** e dimostra una dinamica ancora positiva fino al 1998, seguita da un periodo di maggiore incertezza con una riduzione netta nel 2001.

L'esclusione dell'Adriatico dalle rotte Ro-Ro per i semilavorati africani

Rispetto a quelli fino al 2001, i dati dei prossimi anni saranno verosimilmente alquanto inferiori poiché dall'inizio del 2002 è venuto definitivamente a mancare il contributo di una importante linea, fino a quel momento operata da un armatore italiano specializzata nei servizi sull'Africa con navi Ro-Ro che imbarcavano anche container.

L'eliminazione della linea ha colpito soprattutto il traffico di segati e di legname in container che rappresentava, nell'ambito del legname a Ravenna, una quota abbastanza rilevante. L'andamento della ripartizione degli sbarchi di legname per categorie è rappresentata nel **graf 3.102**. Si osserva che già dal 2000 la componente dei "segati" e quella del "container" erano già in drammatico calo, al contrario di quella legata al tronco (di cui si dirà subito dopo).

La decisione armatoriale di chiudere la linea, che aveva in Ravenna l'unico scalo Adriatico, è imputabile alla decisione strategica della compagnia (entrata a far parte di un "pool" per la gestione della rotta), di non risalire più l'Adriatico per carichi giudicati, nel complesso, poco rilevanti. Si può stimare che i costi differenziali della deviazione adriatica - nell'ambito di un servizio che comunque avrebbe dovuto mantenere le toccare nei porti del Tirreno - possano ammontare (valori al 2001) circa a due milioni di Euro a viaggio. Nonostante le navi siano veloci, la deviazione da Salerno richiede infatti alcuni giorni. Il carico destinato all'Italia Settentrionale è stato dunque concentrato su Livorno e, grazie al risparmio sui costi della nave, è stato possibile compensare i maggiori costi del trasporto terrestre, anche per le destinazioni più lontane come quelle delle regioni nord-orientali.

La decisione di concentrare su pochi porti chiave le rotte Ro-Ro (fenomeno di cui si è già discusso in altri passi) dipende anche dal fatto che le compagnie stanno introducendo, sulle rotte, navi di maggiori dimensioni: queste necessitano di scalare meno porti per sfruttare al meglio tutte le possibili economie del fattore nave. Ma sono spesso anche gli spedizionieri che richiedono di concentrare i carichi per propri vantaggi organizzativi e che hanno giudicato il porto di Ravenna complessivamente troppo caro. Ci sono, a proposito, esempi di grandi importatori di legname dotati di centri di distribuzione localizzati a pochi chilometri da Ravenna (Lugo di Romagna) i quali hanno optato, già da tempo, di appoggiarsi sui porti ben più lontani del Tirreno.

Più in generale, la perdita delle rotte Ro-Ro a Ravenna è un ulteriore, chiarissimo segnale della difficoltà che un porto adriatico assuma, nel contesto odierno, una posizione di un certo peso nell'ambito dell'importazione

in container di segati dall'Africa; area, questa, che rappresenterà verosimilmente anche per il futuro, una fonte primaria per le importazioni italiane di semilavorati via mare. Il discorso vale, in particolare per i legni bianchi coltivati in foreste "certificate", sempre più diffusi, ma delicati e necessitanti, già sulla nave, della tutela offerta dal contenitore e da un trasporto di qualità come quello offerto dalle navi Ro-Ro. Ravenna aveva ancora, nel 2001, circa 18.000 ton di legni bianchi semilavorati provenienti dal Camerun e trasportati con il sistema convenzionale sulle tronchiere; ma si tratta di traffici che difficilmente potranno resistere troppo a lungo al di fuori del sistema della containerizzazione.

Oltre ai semilavorati africani, Ravenna ha trattato anche dei segati di conifere prevalentemente dalla Russia. Gli sbarchi dalla Russia hanno compreso anche del tronchetto di larice (assieme ai segati 20.000 ton nel 2001); il traffico è destinato ad un impianto di segheria localizzato nel ravennate ma è attualmente in riduzione. A differenza di quanto osservato negli altri porti adriatici o meridionali, il traffico con il Mar Nero è servito da una linea a cadenza fissa (venti giorni), gestita da un armatore russo. Non si verifica dunque quello che avviene negli altri porti italiani, dove il traffico con il Mar Nero è operato con formule di noleggio a viaggio e quindi a carico completo. Questo significa che a Ravenna, a differenza degli altri porti, è possibile ricevere facilmente partite anche piccole. Le navi sono però sempre le tradizionali navi fluvio-marittime (tipo "Volga").

Per finire con i semilavorati e i prodotti semifiniti, si rileva a Ravenna una piccola quantità di imbarchi (in container) verso i Paesi del Mediterraneo (Grecia, Albania, Israele).

Il tronco a Ravenna e il "carico deviato" per il Nord-Est

Se gran parte del legname segato di provenienza africana sembra aver definitivamente abbandonato Ravenna, il tronco, che già da tempo rappresenta comunque la parte preponderante del traffico, pare mostrare maggiore resistenza.

Ravenna è di gran lunga la capitale adriatica del legname grezzo in tronchi: in media, fra 2000 e 2001 ne sono stati sbarcati 93.000 ton l'anno.

E' capitale non solo per l'entità del traffico ma anche perché è sede di una compagnia marittima specializzata che è il leader indiscusso per le rotte verso l'Italia nel trasporto marittimo di tronchi. Le navi tronchiere della compagnia, di cui si è già detto qualcosa, hanno in media 10-15.000 ton di stazza lorda e toccano, oltre che Salerno, altri porti adriatici giungendo alle volte fino a Monfalcone, se è richiesto uno scarico di una certa dimensione (almeno 2.000 o 3.000 ton).

Con carichi più ridotti, per l'estremo Nord-Est, si scarica a Ravenna e alla stessa tariffa su cui verrebbe venduto il servizio a Monfalcone si trasporta la merce via strada (carico deviato). Con l'indebolimento generale del mercato (riduzione media dei carichi) Ravenna ha potuto guadagnare competitività rispetto al porto di Monfalcone nel settore del tronco anche per destinazioni situate nei distretti di lavorazione situati nel Nord-Est.

Anche nel settore del tronco, dunque, in un'ottica di riduzione degli scali, la centralità del porto rispetto all'intero mercato ha il suo peso nella scelta portuale. Ravenna ha il vantaggio che le principali mete italiane del legname grezzo sono il mercato della Brianza, regione che utilizza i maggiori quantitativi ed è molto più vicino a Ravenna che a Monfalcone, e quello, ancora più prossimo, dell'Emilia.

Le spedizioni verso queste aree avvengono tramite camion, che sono caricati con i tronchi in un grande piazzale di stoccaggio collocato nell'immediato retro-porto. Un'immagine degli automezzi in attesa di partire da Ravenna con il carico di tronchi è proposta nella **fig. 3.103**.

Il fatto che vi sia un interesse a ridurre il numero di porti scalati non è, nel settore delle tronchiere, dovuto solamente ai costi nave. Il traffico di tronchi è prevalentemente stagionale e pone alcuni problemi di tutela del carico durante la stagione calda: un viaggio molto lungo sotto il sole cocente rischia di danneggiare il tronco che già al momento dell'imbarco africano è stato tagliato da un certo tempo, poiché ormai, con la deforestazione avanzata, i porti si trovano lontano dalle zone di raccolta. I tronchi durante la permanenza al sole necessitano di essere innaffiati. Anche la tutela del prodotto è dunque un motivo che spinge a ridurre il più possibile il numero di porti scalati lungo le rotte che, al fine di sfruttare la nave possono essere anche molto lunghe (toccando, oltre quelli italiani, porti francesi o spagnoli).

Nel 2001, per i diversi tipi di tronco, si sono avuti sbarchi prevalentemente dal Camerun, con 43.000 ton nel 2001, e dalla Liberia, con 31.000 ton nel 2001.

Fino a qualche anno fa, l'importazione del tronco era alla base di alcune ri-esportazioni verso l'Oriente, formate da segato grezzo prodotto in Italia utilizzando gli stessi tronchi. Le esportazioni avvenivano in container, ma oggi, con il diffondersi degli impianti di lavorazione nei Paesi esteri anche questo tipo di traffico a Ravenna è venuto meno.

L'impresa terminalista che serve il traffico dei tronchi nell'area portuale opera su una banchina lunga 600 m dotata di quattro carri-ponte specificamente adatti allo sbarco del tronco. La società di sbarco è direttamente collegata al gruppo armatoriale specializzato nel legname che gestisce le tronchiere. E' la prova di quanto un tempo fosse radicato, nel tessuto portuale ravennate, l'attività collegata a questa merceologia.

Da alcuni anni la società portuale ha differenziato alquanto le proprie specializzazioni dirigendosi anche verso altri segmenti del "multi-purpose", considerati in prospettiva più dinamici e promettenti. Complessivamente, il gruppo di società offre il servizio completo per la spedizione del tronco che è considerato un segmento ad alto rendimento economico.

Nonostante negli ultimi anni l'importazione di tronchi a Ravenna abbia sostanzialmente tenuto (come, del resto, negli altri porti italiani specializzati) e, anzi, abbia avuto un periodo congiunturale relativamente brillante, gli operatori, anche a Ravenna come a Salerno, riconoscono concordemente che si tratta di un fenomeno in tendenziale riduzione nel lungo periodo.

Il legname nei porti dell'area veneta e friulana: Chioggia, Venezia, Porto Nogaro *Chioggia e Val di Rio*

Anche Chioggia in passato è stata interessata da abbondanti flussi di legname in sbarco (tronchi per uso industriale, prevalentemente dalla Russia) diretti all'industria veneta. Come si vede dal **graf. 3.104** ancora fino al 1993 i quantitativi superavano regolarmente le 100.000 ton annue (con un picco di 120.000 ton nel 1992). Dopo il 1993 la riduzione del traffico è stata inesorabile. Nel biennio 2000-2001 rimanevano a Chioggia poco più di 20.000 ton, formate prevalentemente da segati dall'area del Mar Nero, con sporadica presenza di tronchi. Le navi utilizzate sono scafi fluvio-marittimi (2.000-3.000 TSL) gestiti da armatori dell'area russa.

Interessante, per quanto molto modesto, il traffico in imbarco, composto da segati, spediti via terra anche da paesi esteri (Austria), in parte tramite la ferrovia (il porto di Chioggia è dotato di un raccordo ferroviario) e destinati all'area mediterranea, prevalentemente al Nord-Africa. In media, nel biennio 2000-2001 si sono esportate da Chioggia circa 20.000 ton su navi "general cargo" di piccola dimensione.

Le strutture del porto sono moderne e inglobano le banchine dell'area recentemente attivata (porto "Val di Rio"), con 4-5 m. di pescaggio e che sono in attesa di lavori di dragaggio per raggiungere i 7 m. Nel porto operano un terminalista privato e l'impresa portuale, che agiscono su due aree separate.

Alcuni spedizionieri dell'area chiozzotta hanno però iniziato a trattare alcuni sbarchi di legname presso le infrastrutture private di Porto Levante localizzato a 15 Km da Chioggia, presso Albarella, sulla sponda di un canale a 7Km dal mare. Questo al fine di godere di maggiore libertà nell'utilizzo delle imprese di sbarco. Anche a Porto Levante sono previsti dragaggi per favorire l'ingresso delle navi. L'incentivo a svincolarsi dalle posizioni evidentemente troppo rigide dei monopoli o dei cartelli dominanti per ricercare le vie del fai da te è evidentemente forte anche a latitudini più settentrionali.

Venezia-Porto Marghera

Il porto di Venezia-Porto Marghera, in generale, è un centro importante per i traffici marittimi al servizio del sistema produttivo del Nord-Est, ma nonostante la sua posizione di massima prossimità ad una delle zone industriali e artigianali più importanti d'Italia (nell'ambito della quale si ritrovano, fra l'altro, anche importanti centri di distribuzione di grandi operatori del legname) si ritrova in posizioni che non sono certamente primarie nella geografia italiana dei traffici di legname.

Porto Marghera, già dagli anni '80, non ha svolto politiche specifiche per la intercettazione del traffico di legname in tronchi che in quel periodo era fiorente in molti porti dell'area adriatica. Nel 2000 vi è stato un

tentativo isolato di far sbarcare dei tronchi africani (3-4.000 ton a viaggio), facendo scalare alle navi Ro-Ro provenienti dall’Africa anche Venezia dopo Ravenna. L’esperimento (da considerarsi, con il senno di poi, perlomeno ardimentoso in un contesto come quello che l’anno dopo avrebbe visto chiudere la linea dall’Africa), si è protratto solamente per poche toccate.

Attualmente, il traffico di legname non è considerato in alcun modo strategico dai terminalisti operanti nel settore del convenzionale, che a riguardo dei forestali affermano di considerare la cellulosa un’opportunità eventualmente più interessante per il futuro.

Passando ai dati, l’andamento del traffico non in container degli anni più recenti, stimato in base agli unici dati disponibili – la fonte è il terminalista - è illustrato nella **fig. 3.105**, che pone in luce la debolezza complessiva sia delle quantità assolute che della tendenze.

Negli anni 1996-1997 e nel 2001, il traffico trattato nelle banchine di Porto Marghera ha avuto origine russa. Si è trattato di tronchetto per il periodo 1996-1998; nel periodo 1999-2001 esclusivamente di compensati e di segati trasportati sulle navi fluvio-marittime (2.000-3.000 TSL) gestite da armatori russi. Dal 1998 al 2000 vi è stato anche del traffico sfuso di legname orientale (“ramino” e “meranti”), per quantitativi che sono oscillati dalle 20.000 alle 10.000 ton per anno.

Purtroppo, per quanto concerne il traffico di container, non sono disponibili, presso alcuna istituzione, dati precedenti al 2001. Per il 2001 si conoscono esclusivamente, grazie al terminalista, gli sbarchi, formati da circa 11.000 ton di legnami dall’Estremo Oriente. Nel 2001, pertanto, il traffico complessivo dall’Oriente (quello sfuso più quello in container) sarebbe ammontato a circa 30.000 ton.

Va specificato che, in un’ottica di potenziali futuri, i flussi di legnami orientali in sbarco, sia in container che sfusi, possono considerarsi esauriti con il 2001. L’azzeramento è dovuto al declassamento della Dogana di Marghera che non è più abilitata ai necessari controlli fito-sanitari. Nel delicato settore del legname, l’elemento della “specializzazione” dei servizi di un porto ha risvolti rilevanti anche nell’ambito dei servizi pubblici.

Per quel che concerne, infine, gli imbarchi in container, pur non essendoci dati statistici, è fatto sicuro (da dati relativi ai trasbordi di Gioia Tauro nel 2000) che attraverso Venezia transitano flussi di prodotti semifiniti di legno (pannelli), diretti prevalentemente verso i Paesi dell’Estremo Oriente (Corea, Cina, Hong-Kong) e quindi verso l’area del Golfo Persico (Arabia Saudita) e la Nuova Zelanda. Non è però possibile stabilire le quantità che comunque non dovrebbero essere particolarmente rilevanti.

Porto Nogaro

Porto Nogaro è un piccolo porto situato in provincia di Udine, allo sbocco del canale Ausa-Corno. Collocato a circa 35 Km di strada da Monfalcone, in direzione Est, è dotato di una banchina su cui possono operare navi fino di dimensione media o piccola. Il porto, pur nella sua modestia, rappresenta un’opportunità in passato fortemente voluta e, pertanto, oggi necessariamente prediletta dall’imprenditoria friulana, anche quale segno dell’apertura marittima autosufficiente dei territori industriali della Provincia di Udine rispetto a varchi portuali situati nel territorio di altre provincie del Friuli-Venezia Giulia. Non si dispone di dati specifici sul traffico di legname e affini.

Il porto offre anche mezzi di movimentazione mobili con cui è possibile caricare bordo di navi di modesta dimensione anche dei container.

Porto Nogaro è stato in tempi recenti, punto di scarico di materie prime per la produzione di semifiniti di legno e per il carico, solitamente per destinazioni mediterranee, degli stessi prodotti semifiniti (pannelli MDF in particolare), fabbricati dagli impianti di due “leader” nazionali in questo segmento che hanno grandi stabilimenti nell’area friulana. Il carico avviene anche su container caricati comunque, il più delle volte, su navi non specializzate.

Il legname nel porto di Monfalcone

Il legname a Monfalcone nell’ultimo ventennio: un paradigma della storia del legname nei porti italiani

Porto non dotato di terminale container, primario in Italia per lo sbarco della cellulosa e specializzato, Monfalcone è stato già presentato in un precedente paragrafo come un porto che è nato e si è sviluppato, dopo gli anni '50, proprio grazie agli sbarchi di legname grezzo diretto ai vicini stabilimenti cartari e chimici (viscosa), a cui si sono aggiunti, con gli anni '70, i grandi quantitativi di tronchi africani, di ramino e di "douglas", proseguiti lungo tutta la fase di ascesa che ha caratterizzato i primi due terzi degli anni '80.

Per godere di una prospettiva storica un po' più ampia di quella decennale è utile riandare al grafico proposto nel paragrafo dedicato alle paste di legno, nel quale gli sbarchi di legname sono espressi con la linea tratteggiata sullo sfondo del diagramma della cellulosa.

Dal confronto con i dati relativi agli anni '80, si può notare come i dati dei primi anni '90, presentati in maggior dettaglio nel **graf. 3.106**, rappresentino già una fase di deciso ridimensionamento (circa 300-350.000 ton) dopo i picchi raggiunti intorno al 1987. A Monfalcone, prima della caduta, si erano toccati livelli di traffico compresi fra le 500.000 e le 600.000 ton, quando il porto di Monfalcone era il primo porto italiano per le importazioni di legname.

Grafici "storici" con il segno di queste notevoli cadute si ritroverebbero (se i dati fossero disponibili) in moltissimi porti italiani che trattano legname. Dalla loro lettura si potrebbe percepire compiutamente, ben al di là di quanto possibile con l'osservazione limitata agli ultimi 10 anni, l'enorme ampiezza del ridimensionamento subito dal settore delle importazioni marittime di legname rispetto agli anni più floridi ormai molto lontani. La sensazione della perdita è rimasta, tuttavia, nei discorsi degli operatori, in tutte le zone d'Italia, che non si nascondono di operare in un mercato che, quantunque possa avere sobbalzi entusiastici, picchi momentanei, è un mercato maturo.

Per comprendere l'attuale struttura degli sbarchi a Monfalcone, va detto che il mercato di riferimento tradizionale per Monfalcone è stato, sin dagli anni '60, l'Africa occidentale, con il traffico di tronchi che aveva trovato a Monfalcone (e non a Trieste) le opportunità migliori. Per il periodo fra il 1970 e il 1990 è stata però l'importazione di segati dall'Asia (ramino indonesiano), trasportati su navi convenzionali, a rappresentare la quota più ampia del traffico di Monfalcone nel periodo d'oro.

Il ramino è stato importantissimo per la produzione mobiliera dagli anni '70 fino all'inizio degli anni '90 e Monfalcone, affacciato su un mare rivolto naturalmente all'Oltre Suez e collocato nel Nord Italia (vicino alle aree in cui si stavano ponendo le premesse per lo sviluppo dei distretti mobiliari) ne è diventata la prima porta d'ingresso. Un'immagine storica significativa, raffigurante le cataste di ramino addossate a terra nelle vaste aree della zona di retro-porto è presentata nella **fig. 3.107**.

Odiernamente il ramino è stato sostituito in gran parte dal MDF fabbricato nelle stesse regioni di produzione del mobile, con legni importati prevalentemente via terra, almeno nel Nord-Italia. Per questo motivo, in pochi anni, l'importazione italiana di ramino è discesa più del 60% incidendo notevolmente sul monte sbarchi di Monfalcone. I sostituti "naturali" del ramino, seppure in continua riduzione rispetto all'"artificiale" MDF, sono altri legni africani, meno cari e facilmente colorabili, che possono arrivare in tronchi o, sempre più, in semilavorato.

Gli sbarchi attuali: il dominio del legname grezzo

Tornando a Monfalcone oggi, nel periodo 1991-2001 la tendenza alla riduzione è continuata molto marcata. Se si esclude il picco anomalo del 2000, l'ordine di grandezza (misurato sulla tendenza) è ormai giunto intorno alle modeste 70.000 ton.

Le importazioni di Monfalcone, nell'ultima parte degli anni '90, sono state fondamentalmente rivolte ai tronchi africani che rappresentano di fatto l'unico vero mercato di sbarco.

Collocato al vertice delle rotte adriatiche Monfalcone rappresenta il porto di riferimento più a Nord per il tronco grosso africano. Sempre nel settore tronco, a Monfalcone si rileva, dal Nord-America, una certa quota di legni duri per infissi (tipo "douglas") che rappresenta quantità circa cinque volte inferiori al tronco africano. Questo legno duro di conifera trova ancora conveniente il porto di Monfalcone in quanto viene trasportato dalle navi convenzionali specializzate per il forestale che sbarcano cellulosa nod-americana. Si tratta di uno degli esempi di sinergia di traffico "carta-legno" di cui non sono più molto ricchi i porti italiani.

In generale, tuttavia, anche a Monfalcone l'importazione di tronchi per i mobilifici italiani è in costante, graduale riduzione. Inoltre, come a Ravenna o a Venezia, non sembra esserci alcuna opportunità per il

traffico di segati, concentrati sui porti tirrenici, dai quali si può servire molto bene anche la Lombardia e l'Emilia.

A proposito della competizione territoriale fra i porti dell'arco adriatico nella merceologia tronco, va ricordato che Ravenna è più centrale rispetto al mercato rappresentato dai mobilifici (in Emilia e in Brianza) che utilizzano le maggiori quantità di tronco. Ravenna negli ultimi anni ha sottratto quantitativi rilevanti a Monfalcone.

Monfalcone, per gli sbarchi, continua dunque a servire prevalentemente il bacino veneto, che è importante nel panorama del mobile italiano ma che appare, in termini assoluti, limitato (rispetto a Lombardia e Emilia). Monfalcone, come detto, sui mercati più vicini può essere competitivo perché offre tariffe adeguate ed il servizio; tuttavia, per l'Emilia e la Brianza non riesce, la maggior parte delle volte, a "vincere" sui concorrenti (Ravenna) per i 140 Km in più.

Monfalcone è un porto con ottime dotazioni di infrastruttura ferroviaria. Ma per il tronco grosso, la ferrovia non ha pressoché alcuna possibilità di servire il mercato, anche negli anni '60 non di rado i tronchi corti venivano caricati in carri a sponda alta. I problemi dell'uso del ferroviario nel comparto del tronco sono di tipo tecnico (difficoltà di assicurare i carichi secondo le norme ferroviarie, difficoltà a caricare nei vagoni) e infrastrutturale: i tronchi grossi, infatti, sono diretti prevalentemente alle segherie (e non direttamente ai mobilifici), che il più delle volte, essendo stabilimenti piccoli e tradizionali, non sono raccordati alla rete ferroviaria. Inoltre, il mercato di destinazione (segherie o mobilifici) è frammentato e territorialmente molto diffuso e quindi non conveniente per il trasporto su rotaia.

Per finire la rassegna degli sbarchi si ricorda che vi è del legname destinato all'importante cartiera di Duino. I rifornimenti per questa cartiera, limitrofa al porto, arrivano sia via ferrovia che via mare. I mercati di origine marittima sono i Paesi del Baltico (Estonia) e del Mar Nero. Si tratta di un traffico in tutto e per tutto simile a quello osservato per Savona, con la differenza delle provenienze orientali.

La provenienza degli imbarchi: i fattori della concorrenza portuale e il posizionamento futuro del porto di Monfalcone

Una certa quota di legname, seppure molto più ridotta degli sbarchi transita anche in sbarco. Nel periodo 2000-2001 sono state imbarcate circa 30.000 ton,. Si tratta, prevalentemente, di prodotti semifiniti di legno fabbricati in Veneto o in Lombardia ed Emilia, imbarcati su navi convenzionali. Il genere più esportato è proprio il MDF. Le destinazioni principali sono i Paesi del Mediterraneo orientale (Turchia, Grecia, ecc.).

Nonostante in Friuli operino due grandi "leader" nella produzione di MDF, il semifinito in esportazione da queste aziende non utilizza Monfalcone ma si dirige verso Porto Nogaro, porto friulano collocato a poche decine di chilometri più ad Ovest di Monfalcone. E' interessante capire il perché.

L'ordine di grandezza delle distanze fra gli stabilimenti industriali e Porto Nogaro è di 50 Km. Le tariffe stradali Friuli-Porto Nogaro sono molto convenienti perché Porto Nogaro è inserito in un'area industriale alquanto densa, ricca di flussi di breve distanza che mostrano tariffe estremamente convenienti per i viaggi "brevi".

Per le esportazioni provenienti da più lontano (Lombardia o Piemonte) va invece considerato che i viaggi di ritorno, effettuati da autotrasportatori del monfalconese o del goriziano che hanno servito le aree del milanese o del torinese, possono essere venduti a prezzi alquanto vantaggiosi. Il servizio portuale, che a Monfalcone è valutato come altamente specializzato, aumenta ulteriormente l'attrattiva della scelta, anche perché negli anni più recenti alla qualità del trattamento viene attribuito, anche nel settore dei prodotti semifiniti spediti in nave convenzionale, un ruolo sempre più importante.

Anche la disponibilità della nave – che non sono navi di linea - è un fattore rilevante che può essere dominante rispetto al fattore distanza stradale e che può indurre la scelta del convenzionale; se c'è una nave già in sbarco a Monfalcone ci saranno ampie possibilità di offrire un ottimo nolo complessivo (strada più nave) anche da Lombardia o Piemonte.

L'organizzazione delle spedizioni di legname attraverso Monfalcone è concentrato in mano a pochissimi spedizionieri (fra cui non rientrano gli operatori specializzati nella cellulosa) con un notevole grado di specializzazione.

Monfalcone, dunque, non è un porto che ha, di fatto, un retroterra naturale forte per le esportazioni di legname, ma la sua vocazione è, nonostante tutto, quella di un porto “gate”, anche se si deve misurare continuamente con la questione della perifericità e sfruttare tutte le opportunità insite nella gestione integrata del mercato del trasporto terrestre e del “tramping” navale.

Complessivamente, sul futuro della filiera del legname a Monfalcone si possono fare le seguenti considerazioni.

Anche a Monfalcone continuerà a calare la quota di sbarchi del tronco, che verrà sostituita da semilavorati. Non ci dovrebbero essere, nel complesso, forti modificazioni quantitative. La tendenza è, comunque, eventualmente, di leggera riduzione, sia per motivi strutturali che di competizione con altri porti.

Il legname nel porto di Trieste e l'emporialità internazionale

Lo “Scalo legnami” e le funzioni commerciali

Il porto che chiude verso Est l'arco degli scali che trattano il legname nel Nord-Adriatico è Trieste. In base ai dati medi degli anni 2000-2001. Il porto di Trieste, nel periodo 2000-2001, risulta essere stato il secondo porto italiano nel traffico di Legname dopo Livorno avendo trattato poco meno di 250.000 ton.

Per i legnami, il porto di Trieste mostra un profilo di offerta e di organizzazione che storicamente è alquanto differente da tutti gli altri porti italiani.

La sua peculiarità è di essere non solo un punto di transito o di somministrazione di servizi logistici, ma anche un centro di stoccaggio per la commercializzazione internazionale, ciò in armonia con la tradizione funzionale tipica dei “porti emporio”. Funzione che a Trieste è storicamente riconducibile anche al particolare regime di “Porto Franco”, sancito da una convenzione internazionale (Annesso VIII del Trattato di Pace di Parigi, 1947).

Il ruolo, storico e attuale, del porto di Trieste nel settore del legname non può essere compreso senza parlare anche dello spazio fisico del cosiddetto “Scalo legnami”, un area che già da dopo la II Guerra Mondiale è divenuta il punto cardine delle attività legate al legno. Un'immagine delle tettoie dello scalo legnami in una immagine storica è presentata nella **fig. 3.108**. L'infrastruttura, fino ad oggi, è rimasta sostanzialmente la stessa. Un'immagine in pianta dell'area è fornita nella **fig. 3.109**, riferita ad un piano di ri-ammodernamento.

Lo scalo legnami, in regime di “Punto Franco” è un terminale che comprende una banchina con pescaggi fino a 12 m dietro la quale si estende un'area, recintata, di circa 250.000 mq, caratterizzata da un'ampia abbondanza di tettoie coperte (circa 100.000 mq).

Il terminale è gestito, in concessione, da un associazione “no profit” che riunisce numerosi soggetti interessati nel commercio del legname, alla quale partecipano diverse fra le più importanti imprese italiane attive in questo campo.

E' interessante ripercorrere la storia dei traffici di legname a Trieste. Subito dopo la II Guerra, il porto iniziò a funzionare principalmente come punto di commercializzazione ed esportazione per il legname austriaco. I “transitari” localizzati a Trieste acquistavano il legname centro-europeo (Austria, Ungheria, Cecoslovacchia, Germania, ecc.) e dopo averlo stoccato, venduto e sottoposto ad alcune lavorazioni, lo imbarcavano. Le lavorazioni e le manipolazioni del legname erano effettuate da personale molto numeroso legato alle compagnie dei lavoratori portuali (500 persone circa); fattore questo che determinò anche l'elevarsi delle tariffe per le manipolazioni. Fu in quel periodo che vennero costruite le tettoie per l'essiccamento naturale del tavolato (di latifolia, in particolare) proveniente dal centro Europa.

Con gli anni '60 il modello entrò in forte crisi. Da un primo lato, stava iniziando, verso l'Italia, il massiccio flusso di importazioni di tronchi africani, di cui Trieste non poté o non volle approfittare per due motivi: la scarsa attenzione verso un tipo di commercio molto diverso da quello che si era svolto fino a quel momento e la difficoltà ad offrire tariffe competitive per lo sbarco in confronto a porti molto più giovani e con compagnie portuali molto più snelle, fra cui quello di Monfalcone. Dall'altro lato si verificò una riduzione del commercio dei legnami centro-europei, nel momento in cui i produttori di legname decisero di saltare l'intermediazione triestina e di rivolgersi direttamente al compratore, gestendo la spedizione e rivolgendosi ad altri porti fra cui, ad esempio, quello nascente di Capodistria.

Trieste reagì, mutando strategia e assecondando la forte dinamica dell'importazione, e negli anni compresi fra 1965 e 1970 iniziò ad occuparsi di importazioni di legnami tropicali e di legnami di conifera (douglas americano), mantenendo tuttavia l'orientamento ai semilavorati (segati) e continuando a lasciare ad altri porti la gestione del tronco. Sono di quegli anni le prime importazioni di segati di ramino che, come a Monfalcone, andò poi a rappresentare un importante quota degli arrivi fino all'inizio degli anni '90.

Gli sbarchi di legname nel decennio 1991-2001

Anche a Trieste, come in tutti gli altri porti italiani, la situazione che vedeva prevalere le importazioni di legni americani, russi e asiatici è durata fino ai primi anni '90 quando la crisi delle importazioni dal Nord-America e dall'Asia (queste ultime divenute alquanto care poiché orientate verso i mercati locali, in espansione) ha favorito la massiccia richiesta sul mercato italiano dei segati africani, meno costosi e spesso già lavorati in loco.

Trieste non ha però potuto approfittare in modo sostanziale di questi traffici con l'Africa, in particolare nei periodi più recenti, da quando cioè gran parte del segato africano ha smesso di viaggiare sulle navi convenzionali preferendo il container: Come tutti gli altri porti adriatici, anche Trieste non è porto di scalo per la maggioranza delle rotte che servono l'Africa con le navi Ro-Ro.

Complessivamente, come si osserva dal **graf. 3.110** i flussi in sbarco si sono mantenuti, per tutto il periodo 1991-2001, inferiori alle 60.000 ton, salvo un picco anomalo intorno al 1996 e sono per altro in riduzione (circa 40.000 ton di media nel biennio 2001-2002), anche per la totale scomparsa degli sbarchi di prodotti semifiniti. La struttura dei flussi in sbarco del 2001 secondo paese di importazione denota un debole potenziale sul commercio intercontinentale: i più significativi flussi sono quelli dall'Albania (11.000 ton), dalla Turchia, dalla Russia e dagli U.S.A. (con 5.000 ton circa ciascuno), nonché da altri Paesi dell'Estremo Oriente (Malaysia e Indonesia, con circa 2.000 ton ciascuno). Residuali le altre quote.

Va peraltro detto che nel primo periodo considerato nel diagramma, e almeno fino al 2000, la banchina dello scalo legnami non è stata pressoché utilizzata, in quanto versante in una situazione di forte deterioramento a cui solo negli ultimi anni è stato messo riparo con una serie di interventi.

L'ascesa del traffico in imbarco: il ruolo internazionale di Trieste

Se, dunque, il decennio passato non è stato di grande interesse per gli sbarchi, tutt'altra cosa si deve dire del traffico in imbarco che ha avuto un andamento fortemente espansivo, essendo passato da modesti quantitativi (circa 40.000 ton nel 1991) a circa 200.000 ton nel 2001, con un aumento del 500%. La tradizione del porto di Trieste, orientata agli imbarchi da un retroterra estero, tipica dello scalo legnami degli anni '50 e dei primi '60 (e poi di un brevissimo frangente negli anni '80) sembra dunque essersi riaffermata. I dati sono riportati nel **graf. 3.111**.

La notevole dinamica positiva va ascritta alla crescita delle esportazioni di legname segato iniziata nel 1994 (la voce statistica comprende "legname segato e tronchi" ma si tratta, nella realtà del traffico, di segato). Come si osserva, da quell'anno, gran parte dell'incremento avviene grazie a spedizioni di merce containerizzata. Nel biennio 2000-2001 la quota di spedizioni di semilavorati spedita in container ha raggiunto l'84% del segato imbarcato a Trieste. Anche la quasi totalità dei prodotti semifiniti (compensati e impiallacciati) utilizza il contenitore.

La ripartizione dei Paesi di provenienza è un primo segnale per comprendere il fenomeno delle esportazioni da Trieste. Come si vede dal **graf. 3.112** riferito al 2001, i grandi importatori sono tutti Paesi dell'Estremo Oriente in fase di espansione su cui spicca fra tutti la Cina, con il 33% del totale (circa 40.000 ton). Malaysia e Taiwan hanno ciascuno circa il 20%. La quota non coperta dal contenitore in transito dal porto di Trieste è tutta diretta verso la Turchia, ed è quella che transita prevalentemente all'interno dei camion, sui Ro-Ro che collegano con cadenza quotidiana Trieste alla Turchia.

Per quel che concerne il notevole traffico verso l'Estremo Oriente e in particolare la Cina, si tratta di legname di latifolia europeo (Cechia, Slovacchia, Ungheria, Serbia), che viene acquistato da "trader" localizzati a Trieste, sottoposto a Trieste, presso lo "Scalo legnami", a listellatura, essiccazione finale (fino all'8% di umidità), cernita degli assortimenti e impacco. Quindi, venduto spesso "estero per estero", in

regime di transito, sfruttando le potenzialità del “punto franco” viene spedito, in container dal terminale contenitori del porto.

Il traffico verso l’Estremo Oriente e la Cina, sebbene ancora in ascesa, è insidiato in prospettiva dall’attività diretta di altri “trader” concorrenti a quelli che operano su Trieste. Infatti, finora i commercianti localizzati a Trieste hanno avuto sostanzialmente campo libero in mercati come quelli della Ex-Jugoslavia, in cui i commercianti locali sono ancora disorganizzati. Ma in futuro è ragionevole pensare che gli stessi “trader” dell’Estremo Oriente aumentino la loro presenza cercando di by-passare l’anello intermedio dei commercianti italiani con attività di acquisto diretto da rivenditori locali nelle zone di taglio. E’ probabile che se la percentuale di acquisti diretti dall’estero dovesse crescere, il traffico attualmente passante per lo scalo triestino potrebbe trovare strade più convenienti (da Capodistria, Fiume sino ai porti della Croazia centro-meridionale, ecc.).

Va rilevato, infine, che a Trieste, il trasferimento delle unità di carico dallo “Scalo legnami” al terminale container è alquanto problematico, dal punto di vista documentale, per la necessità di uscire e di rientrare dai due separati ambiti di “punto franco” che circondano le due aree portuali. Il problema potrebbe essere risolto, suggeriscono i responsabili dello “Scalo legnami” dalla realizzazione di una infrastruttura di collegamento.

L’arricchimento della funzione “emporiale”: prospettive diversificate per lo “Scalo legnami”

La debolezza degli sbarchi, da un lato, e la preminente dipendenza degli imbarchi dalle attività commerciali degli associati insediati nello “Scalo legnami” dall’altro hanno posto all’attenzione alcune questioni importanti per lo sviluppo dello “Scalo legnami” di Trieste e del traffico di legname attraverso il porto.

I gestori dello scalo (che formalmente non avevano comunque assunto, neppure dopo la Legge di riforma, il profilo giuridico del terminalista) non si sono in passato mai occupati di attività che non riguardassero direttamente le merci degli stessi consociati, inibendo in tal modo la possibilità che i carichi di terzi potessero utilizzare, per sbarchi, imbarchi, soste e lavorazioni, le infrastrutture dello scalo, sia di quelle di retro-banchina che di quelle di banchina.

Ancora, va considerato che il livello di traffico portuale generato dallo “Scalo legnami” rispetto al notevole consumo di suolo (tettoie) è relativamente basso. Le tettoie in zona extradoganale vengono utilizzate spesso per lasciarvi il legname in stoccaggio anche per periodi molto lunghi prima dell’imbarco. Le tettoie vengono addirittura utilizzate come polmone di appoggio per operazioni commerciali affidate a trasporti esclusivamente terrestri, ad esempio per rivendite di legname cecoslovacco a clienti dell’Italia settentrionale.

In un porto che è fortemente deficitario di spazi, sia a terra che verso mare (e in particolare di banchine “multi-purpose”) la relativa debolezza dell’attività marittima è stata frequentemente stigmatizzata, assieme allo scarso uso della banchina che, per lungo tempo, con la riduzione del traffico di legname con nave convenzionale è stata di fatto inutilizzata.

Recentemente la situazione si è evoluta. Innanzitutto la banchina principale dello scalo è stata consolidata e resa praticabile, dopo molti anni di sostanziale inutilizzo, per traffici convenzionali di una certa dimensione. Essa viene utilizzata anche da un importante spedizioniere triestino (esterno all’associazione) che si è insediato con un proprio magazzino separato nell’area dello scalo. Si sono anche avviati ulteriori progetti per realizzare in prossimità dell’area nuove banchine e spazi per un terminale “convenzionale”.

Oltre a questo, l’associazione dei commercianti del legname ha deciso di fare richiesta all’Autorità Portuale di trasformarsi, da concessionario, in un vero e proprio terminalista portuale (secondo la definizione della Legge dell’84 che prevede la gestione dello spazio della banchina), ponendosi dunque come soggetto pronto ad offrire servizi di sbarco e imbarco anche alle merci di terzi. Questo significa, senza dubbio, volersi orientare non solo verso il legname trattato da terzi esterni all’associazione ma anche (più verosimilmente, soprattutto) verso merci diverse dal legname, necessarie ad un equilibrio economico dell’impresa terminalista.

Per quel che concerne lo specifico del legname e più in generale dei prodotti forestali (che comunque non saranno, con tutta la probabilità, la componente dominante del traffico della banchina), la decisione rappresenta un tentativo di attrarre il traffico gestito da spedizionieri locali e eventualmente anche da altri spedizionieri esteri che si appoggiano su altri porti dell’area, tipicamente su quello di Capodistria, per le

proprie esportazioni. E' evidente che per questi traffici dovranno essere offerti tutti i servizi specializzati del terminal, quali la segatura a misura, l'impacco, o il carico nei contenitori. Questo, anche in relazione alla forte concorrenza portata avanti dallo stesso porto di Capodistria che offre servizi per il legname agli spedizionieri.

A Trieste vi sono attese anche per il traffico in sbarco. E' significativo, ad esempio, l'aspettativa nei confronti di traffici di legnami a crescita rapida (eucalipto) e di cellulosa che potrebbero arrivare assieme dal Brasile su navi convenzionali. Non viene negata neppure la prospettiva di trattare dei carichi di carta austriaca in esportazione.

In generale, l'obiettivo ai fini dell'acquisizione di traffici, è quello di offrire spazi e servizi per la "logistica" all'interno dello "Scalo legnami", agli spedizionieri che trattano merci da e per l'Europa centrale.

E' significativo che anche la qualità di soci dell'associazione potrà essere assunta da spedizionieri e non solo dai commercianti di legname.

Naturalmente, per gli spedizionieri, i quali non richiedono tempi lunghi di stoccaggio a fini commerciali, non avrebbe molta importanza il regime di "punto franco" all'interno dello scalo, mentre rimarrebbe importante il differito doganale che è un forte elemento di competitività dello scalo triestino.

Una parola, infine, sulle opportunità del ferroviario. Lo "Scalo legnami" è una struttura dotata di un raccordo ferroviario, ma i rifornimenti degli imbarchi avvengono via ferrovia solo in misura minimale.

Il porto di Capodistria e il porto di Fiume

Localizzato in Slovenia, a pochi chilometri in linea d'aria da Trieste, Capodistria ha recentemente rinforzato la propria posizione competitiva nei confronti dello scalo giuliano. Grazie a una gestione agile condotta da parte di un'unica impresa (che è il porto stesso), grazie ai costi del lavoro ridotti rispetto al sistema italiano e grazie ad una intensa campagna di investimenti e di marketing, anche nel segmento del legname il porto di Capodistria ha raggiunto risultati eccelsi negli imbarchi con navi convenzionali.

Il terminale legnami del porto di Capodistria è una struttura molto ampia (250.000 mq), dotata di una banchina di 250 m, con due approdi di pescaggio compreso da 6 a 12 m. Come a Trieste, vi sono ampie tettoie (50.000 mq) per l'essiccamento naturale. Sono disponibili servizi di essiccamento artificiale, oltre a tutti i servizi connessi alla preparazione del legname (segatura, piallatura, impacchettatura delle pile, ecc.).

Il traffico di legname in transito per Capodistria, almeno nel 2000 e nel 2001, è stato quasi esclusivamente di esportazione. Sono carichi che provengono dall'entroterra naturale del porto (sovrapposto a quello del porto di Trieste), vale a dire da Austria, Slovenia, Croazia, Ungheria, destinati principalmente ai paesi del Mediterraneo (Nord Africa, vicino oriente).

Le quantità negli ultimi anni sono state nettamente superiori a quelle trattate da tutti i porti dell'Adriatico, compresa Trieste.

Nel 2000 si sono esportate circa 290.000 ton, salite a quasi 330.000 ton nel 2001. Nei primi sei mesi del 2002 sono state trattate circa 195.000 ton, che sembrano denotare la prosecuzione della tendenza ascendente.

Anche il porto di Fiume, in Croazia, primo porto naturale per vicinanza geografica a molte aree di produzione di legname dell'Europa Centro-orientale (Croazia, Ungheria), ha un certo traffico di segati in imbarco verso l'area mediterranea. I flussi, per tutto il corso degli anni '90, si sono mantenuti abbastanza stabili intorno alle 150.000 ton, a parte due picchi anomali nel 1993 e nel 1994, con circa 300-320.000 ton. Nel 2000 sono stati imbarcate circa 164.000 ton e nel 2001 circa 150.000 ton. Pressoché nulli i flussi in sbarco. Con la costruzione di nuovi terminali per le merci convenzionali in previsione entro alcuni anni è possibile che il porto di Fiume migliori le proprie potenzialità anche in questo settore che oggi lo vede essere molto meno rilevante degli altri due porti internazionali dell'Alto Adriatico.

Prospetto riassuntivo delle rotte del legname nei mari italiani

Nelle due parti a) e b) della **fig. 3.113** sono rappresentate in modo schematico le rotte prevalenti del legname in Italia, così come ricostruite con le informazioni presentate nell'ambito dei precedenti paragrafi. Si tratta, si badi, di uno schema meramente rappresentativo.

In sintesi, per evitare ripetizioni, nel quadro a) sono disegnate le rotte delle navi convenzionali “oceaniche” per i forestali (linee azzurre), che tendono a rifornire i quattro porti su cui si concentra la cellulosa, dal momento che spesso trasportano anche la pasta-legno; le rotte dei Ro-Ro (linee gialle) che collegano l’Africa, ormai orientate in modo molto deciso sul tirreno; le rotte delle “tronchiere” convenzionali (linee verdi) che ruotano prevalentemente fra il basso tirreno e l’Adriatico.

Nel quadro b), sono rappresentate le direttrici principali delle rotte delle navi fluvio-marittime o, più in generale, delle navi di piccola dimensione (“timber carrier”) che lavorano prevalentemente con il legname di provenienza russa (il traffico è diffuso e si può reperire in diversi porti); si è evidenziato, con il maggiore spessore del tratto, la maggiore frequenza con cui queste navi toccano i porti meridionali, rispetto a quelli più settentrionali. Nella tavola sono disegnate inoltre le grandi direttrici del trasporto di container con le rotte tradizionali (Lo-Lo); anche in questo caso si tratta di una rappresentazione puramente schematica perché vi sono altri porti che sono toccati da servizi container tramite navi “feeder”.

3.8 I luoghi, i modi e i soggetti nel trasporto marittimo per il mobile

La logistica nella filiera del mobile: una premessa metodologica

Congruentemente con la finalità generale del progetto di ricerca, come per le altre filiere, ci si è posti l’obiettivo di individuare il ruolo del mare e, quindi, dei porti nell’ambito della catena logistica al servizio della filiera del mobile. Al fine di raggiungere tale obiettivo, è stato necessario ricostruire il processo decisionale dell’intera “supply chain”, dal momento che ciascuna scelta logistica, in un’ottica di supply chain management, viene presa da uno o più attori della filiera nell’ambito di un ampio e complesso quadro di decisioni in cui le singole scelte interagiscono. In altri termini, per riuscire a determinare i criteri di scelta marittimo-portuale (i luoghi e i modi in cui e con cui i flussi descritti nei capitoli precedenti si muovono) e, quindi, la consistenza attuale e futura dei flussi marittimi relativi al mobile, risulta indispensabile conoscere i seguenti elementi:

- da quali soggetti è composta la catena,
- chi prende le decisioni ovvero quali relazioni esistono tra i diversi soggetti,
- qual è la missione logistica, ovvero quali sono i fattori guida della catena in termini di costo e di parametri di servizio.

La missione logistica ovviamente dipende strettamente dalle caratteristiche del prodotto e, quindi, dalle caratteristiche del processo industriale.

I flussi oggetto di analisi sono stati quelli di esportazione di mobili dall’Italia verso l’estero, mentre sono stati trascurati quelli di importazione di mobili, poiché di entità non rilevante, come evidenziato nei paragrafi precedenti.

Seguendo la metodologia testata dal progetto europeo “Logiq”³¹, l’analisi, quindi, è stata svolta in due tappe: sono stati individuati i soggetti decisori della scelta modale e di quella portuale e sono stati messi in evidenza i criteri alla base della scelta.

Lo strumento metodologico che si è adottato per raggiungere l’obiettivo sopra descritto è stato quello dell’intervista ai soggetti della catena.

³¹ European Commission (1998) Progetto LOGIQ. The fundamental variables which affect decisions concerning intermodal transport. Baccelli O. (2001) *La mobilità delle merci in Europa. Potenzialità del trasporto intermodale*. Egea, Milano, cap. 6.

Per quanto riguarda l'individuazione dei decisori, dal momento che il settore logistico tende ad essere demand driven, poiché le performances di costo e di servizio degli operatori logistici devono corrispondere alle necessità del prodotto e, quindi, di chi lo produce, si è partiti con un'indagine campionaria rivolta alle imprese che producono mobili ("i caricatori della merce").

L'indagine è stata svolta con questionario e intervista telefonica a un ristretto numero di imprese, selezionate tra le prime cinquanta aziende produttrici di mobili in Italia sulla base della loro quota di mercato³² e della localizzazione geografica nei principali bacini produttivi, con più elevata propensione all'export. L'industria del mobile, come descritto nella prima parte di questo capitolo, appare estremamente frammentata in piccole realtà con un numero di addetti in media pari a 3,4. Escluso un unico caso di intervista fatta a un'impresa di piccole dimensioni, ci si è concentrati quindi su quelle realtà imprenditoriali che per la loro forza di mercato possono spostare maggiori flussi di traffico, anche per via marittima. Le grandi imprese sono tra l'altro in genere maggiormente impegnate sui mercati esteri³³. L'obiettivo è stato quello di individuare, anche tra le aziende di media-grande dimensione, quelle che tendono a esportare di più verso mercati su cui il mare può avere un ruolo rilevante. Sono state intervistate imprese dei seguenti principali sub-settori: mobili per la casa, per la cucina, imbottito e mobili per ufficio, localizzate sia al nord che al centro e al sud dell'Italia.

Il questionario utilizzato puntava a chiarire le logiche di movimentazione dei flussi in uscita di prodotti finiti (logistica distributiva) e non di quelli in entrata (logistica di approvvigionamento), principalmente poiché, salvo qualche grande impresa, gran parte degli acquisti di materie prime vengono fatti non direttamente alla fonte ma dall'importatore italiano. Quindi, la scelta del porto è ad opera di quest'ultimo ed è stata analizzata nell'ambito della filiera del legno. Il questionario è stato strutturato in tre parti principali:

- caratteristiche generali dell'azienda, dei prodotti, delle esportazioni, delle forme contrattuali di vendita
- processo decisionale di scelta dell'operatore logistico o del porto
- prospettive future.

Nella prima parte sono state inserite domande che permettevano di individuare con precisione la tipologia di impresa oggetto di intervista, focalizzandosi su alcune informazioni utili per disegnare il flusso delle esportazioni. Tali domande erano relative al fatturato e numero di addetti del 2001, al peso delle esportazioni sul fatturato, ai tipi di prodotto con relativa quantità e percentuale di esportazione e ai mercati di sbocco. Relativamente a questi ultimi per ciascuno di essi sono stati chiesti la percentuale esportata, la percentuale movimentata via mare rispetto al totale esportato, i porti utilizzati per l'imbarco e l'unità di carico. Ulteriori due domande, inoltre, indagavano la forma contrattuale di vendita utilizzata per le esportazioni via mare e il tipo di cliente servito (unico distributore, più distributori, dettaglianti, consumatori finali).

La seconda parte mirava ad individuare i criteri sottostanti al processo decisionale di scelta del fornitore logistico, qualora la logistica fosse esternalizzata a terzi, o del porto, qualora tale tipo di decisione fosse presa direttamente dall'impresa stessa. All'intervistato veniva chiesto di dare un punteggio, secondo una scala da 1 a 3, sulla rilevanza di una serie di criteri attinenti al costo, al servizio ed altre caratteristiche rilevanti, lasciando aperta la possibilità di personalizzare l'elenco.

Nell'ultima parte, infine, si chiedeva di indicare le tendenze generali predominanti in termini di mercati, innovazione di prodotto/processo, organizzazione della logistica, ecc., al fine di individuare le prospettive future di crescita dei flussi marittimi di esportazione di mobili verso l'estero (cfr. par. 3.2).

Dopo aver concluso una quindicina di interviste, con difficoltà in quanto molte imprese si sono rifiutate di rispondere, si è deciso di non insistere ulteriormente con l'indagine, in quanto era risultato chiaro che i soggetti oggetto dell'intervista nella stragrande maggioranza dei casi non erano in grado di fornirci una risposta proprio sul cuore dell'indagine, il processo decisionale. Infatti, le imprese produttrici di mobili tendono a vendere sui mercati internazionali e soprattutto su quelli raggiunti via mare, franco fabbrica o franco porto, lasciando la scelta del porto da utilizzare agli acquirenti o ai loro operatori logistici. Per capire i criteri di scelta, sarebbe stato quindi necessario intervistare i clienti; essendo, però, questi ultimi sparsi in tutto il mondo e difficili da contattare in tempi brevi, si è ritenuto che gli unici soggetti che potevano dare una risposta alle nostre domande erano gli operatori logistici. Si è presentato a questo punto il problema di

³² Lojacono G. (2001) *op. cit.*, p. 16.

³³ Lojacono G. (2001) *op. cit.*, p. 21.

individuare tra la miriade di imprese che offrono servizi di trasporto e logistici in Italia quelle che servono la filiera del mobile e che quindi conoscono le esigenze di questo prodotto. Tale selezione è stata fatta utilizzando un database in possesso del gruppo di lavoro e con l'aiuto degli stessi produttori di mobili intervistati, al fine di individuare operatori logistici con comprovata esperienza internazionale, anche nel campo marittimo e/o degli operatori di nicchia specializzati sul settore di nostro interesse.

Esaurita questa premessa di carattere metodologico, si può passare ora a descrivere il processo decisionale che porta alla scelta della modalità marittima e del porto, ricostruito sulla base dei pochi studi già disponibili e delle interviste fatte.

Il processo decisionale logistico nella filiera del mobile: luoghi modi e soggetti coinvolti

Dal momento che l'oggetto dello studio sono i flussi marittimi, descriviamo il processo secondo un approccio "bottom-up", contrariamente a quello che si fa tradizionalmente, ovvero, dal momento che conosciamo già i bacini produttivi di origine e i mercati di destinazione (cfr. parte statistica), vediamo subito quali sono i porti da cui si originano tali flussi, per poi passare a spiegare perché sono scelti tali porti, da chi e quando vengono scelti, per concludere l'analisi con alcune considerazioni di competitività. E' chiaro, invece, che nella realtà la scelta del porto e, quindi, del percorso è una scelta che sta a valle di un processo decisionale svolto da parte di un attore ben preciso, che ha già stabilito a priori che la modalità di trasporto è quella marittima, perché essa meglio risponde agli obiettivi logistici di costo e di servizio, i quali a loro volta devono corrispondere alla missione della supply chain. La scelta del porto è, quindi, una decisione di tipo tattico-operativa, di medio-breve periodo, che è gerarchicamente subordinata alle decisioni strategiche, di lungo periodo. Inoltre, ogni scelta relativa alla funzione logistica trasporto è strettamente legata alle scelte relative alle altre funzioni logistiche, quali innanzitutto il magazzinaggio (i livelli di scorte) e la definizione della rete distributiva (quanti, quali magazzini e dove collocarli) e alle caratteristiche merceologiche e del processo produttivo.

I porti di interesse

Supponiamo che sia data la scelta della modalità marittima per l'export dei mobili italiani. Le interviste hanno confermato che il trasporto marittimo di mobili avviene in containers, quindi i flussi da esso generati hanno le caratteristiche tipiche dei flussi containerizzati già da molti studi descritte e interessano solo i porti che siano dotati di un terminal contenitori e che offrano servizi internazionali diretti o via transhipment. Dalle interviste è emerso che i principali porti italiani utilizzati nella filiera del mobile sono i seguenti:

- nel medio-alto Adriatico: Trieste, Venezia, Ravenna, Ancona
- nel medio-alto Tirreno: Genova, Livorno, La Spezia
- nell'area meridionale: Napoli, Gioia Tauro, Taranto, Brindisi, Bari e Salerno.

I porti del medio-alto Adriatico sono per lo più porti feeder, tranne che per alcuni collegamenti, come ad esempio Trieste con l'Estremo Oriente. Nessuno prevale in maniera spiccata rispetto agli altri. Tra i porti del medio-alto Tirreno tendono a essere più utilizzati Genova e La Spezia, che si equivalgono in termini di servizio, mentre Livorno offre un minor numero di servizi diretti. Nell'area meridionale i flussi di mobili tendono a concentrarsi sugli hub di Napoli e Gioia Tauro. Taranto è in via di sviluppo come hub alternativo ai precedenti. Brindisi è usato soprattutto per i collegamenti con la Grecia; Bari ha un collegamento intermodale con treno blocco su Gioia Tauro, utilizzato quasi esclusivamente dalle industrie Natuzzi, che sono provviste di un raccordo ferroviario. Bari e Salerno, porti feeder, sono collegati via transhipment con Gioia Tauro.

La scelta del porto è da mettere in relazione ai bacini produttivi e ai mercati di destinazione. Generalizzando e concentrandosi solo sui traffici extracontinentali, tende a prevalere una logica di distribuzione dei traffici tra i porti italiani, che può essere così schematizzata: qualora la scelta del porto non sia comunque per quello "naturale" (cfr. par. 3.1.3), i bacini produttivi dell'Italia nord-occidentale tendono a essere serviti dai porti del medio-alto Tirreno sia per i collegamenti con le Americhe che per quelli con il Medio e Estremo Oriente, con netta prevalenza di Genova per quest'ultimo; i bacini produttivi dell'Italia nord-orientale tendono, invece, a usare i porti del Medio-Alto Adriatico per i mercati del Medio ed Estremo Oriente e quelli del Tirreno per la distribuzione sui mercati del Nord e Sud America. Per i collegamenti con il Medio Oriente dalle interviste è risultato rilevante il ruolo di Ravenna. Le imprese meridionali, infine, utilizzano i porti

meridionali per tutte e tre le destinazioni, concentrando i traffici su Napoli e Gioia Tauro. Il database del porto di Gioia Tauro sui flussi di mobili (cfr. cap. 2) ha messo in rilievo che le linee di transhipment via hub di Gioia Tauro più significative per questa filiera partono dal porto di Ancona, di Livorno e di Salerno, oltre che dai due porti stranieri di Costanza e di Capodistria. Mentre è logico supporre che il porto di Costanza serva principalmente il bacino produttivo rumeno, il porto di Capodistria, considerata la vicinanza con i porti italiani del Nord Adriatico, potrebbe catturare alcuni traffici italiani.

Le interviste svolte hanno messo in evidenza, comunque, che in questo settore i porti italiani non soffrono molto della concorrenza dei porti del Nord Europa, poiché, avendo i primi recuperato negli ultimi anni in termini di performances di servizio, spedire dall'Europa settentrionale risulta più costoso, per l'incidenza del maggior costo di trasporto terrestre, che è necessario sostenere. Fanno eccezione soltanto i collegamenti con i porti del Nord America Occidentale. Questo ultimo aspetto, assieme alla logica sottostante al modello di distribuzione dei traffici tra i porti italiani, sono analizzati nel paragrafo che affronta il tema della competitività e dei fattori guida del processo decisionale di scelta portuale.

Relativamente alla domanda di servizi logistici portuali accessori alla movimentazione dei containers, è necessario evidenziare che in questa filiera attualmente le lavorazioni accessorie sul prodotto sono svolte direttamente nei distretti di produzione. Il porto di imbarco viene, quindi, utilizzato come semplice luogo di transito e non vi sono richieste dotazioni retroportuali specializzate in attività logistiche a valore aggiunto, quali i distripark. Si sta, invece, diffondendo la tendenza, soprattutto tra le grandi imprese, di effettuare alcune attività manifatturiere accessorie, quali l'assemblaggio, presso i porti di sbarco dei mercati extracontinentali, quali ad esempio il Brasile.

I modi di trasporto

Nel paragrafo precedente è stata fatta un'ipotesi forte, ossia che fosse data la scelta della modalità marittima. Questa ipotesi risulta valida per le esportazioni verso altri continenti (Americhe, Medio Oriente ed Estremo Oriente, Africa, Australia), mentre non si può dire altrettanto per le esportazioni intra-europee. E' necessario, quindi, tenere distinti questi due tipi di flussi.

In particolare, è chiaro che per i collegamenti extra-continentali la modalità marittima può essere in competizione solo con quella aerea. La scelta tra questi due modi di trasporto è basata principalmente su due parametri, costo e velocità. Per consegne non urgenti, il mare risulta una scelta obbligata per trasportare un prodotto di medio valore qual è il mobile.

Ad essere più precisi, l'incidenza del costo del trasporto sul bilancio delle aziende risulta abbastanza alta nel settore in analisi, pur con alcune differenziazioni tra una tipologia produttiva e l'altra. Secondo un'indagine fatta sul distretto produttivo di Altamura-Matera³⁴, il 43% delle imprese intervistate ha indicato un peso dei costi logistici (incluse le attività logistiche diverse dal trasporto) sui costi totali pari al 5-10%, il 16,7%, invece, pari al 10-15%.

La più grossa impresa del settore, le industrie Natuzzi, appartenente al distretto sopra indicato, ha stimato che l'incidenza media dei costi di trasporto sul fatturato franco destino è addirittura del 10%, così differenziata³⁵:

- 6-8% sul mercato italiano;
- 10% sul mercato europeo;
- 9% sul mercato del Nord-America;
- 12-18% sui mercati del Far East..

La percentuale sul mercato americano risulta in proporzione bassa, poiché l'impresa in questione, considerata la rilevanza di questo mercato, ha costituito una propria rete distributiva locale e ha effettuato delle partnership con operatori logistici.

³⁴ Uniontrasporti (2000) La coscienza logistica nel distretto industriale di Altamura-Matera. Progetto Adapt.

³⁵ Isfort (2000) Italia, Corridoio Logistico Europeo. Volume I.

In questa filiera, sui costi logistici distributivi, ovvero relativi alla consegna del prodotto al cliente finale, incide molto anche il costo di montaggio dei mobili.

Il peso dei costi di trasporto sul prezzo finale del prodotto, comunque, decresce man mano che aumenta il valore del bene, ovvero passando dalle sedie ai divani, ai mobili per la casa e per la cucina e infine ai mobili per ufficio³⁶. Volendo prendere in considerazione anche i pannelli, che sono una tipologia produttiva che sta acquisendo sempre maggiore importanza, l'incidenza del costo del trasporto sul fatturato sale addirittura al 25-30%.

Generalizzando, essendo in media tale incidenza piuttosto alta, quasi sempre per le lunghe percorrenze è utilizzata la via marittima, meno costosa. L'uso dell'aereo avviene in situazioni occasionali, ovvero per consegne urgenti causate da ritardi nella linea produttiva, al fine di rispettare il lead-time di consegna (tempo di consegna dall'ordine) promesso ai clienti, oppure per inviare saggi o prototipi necessari per orientare il cliente nella scelta e catturare nuove quote di mercato.

Per quanto riguarda il percorso terrestre tra l'industria e il porto di imbarco, viene utilizzata in prevalenza la strada, anche se il treno è una modalità scelta sulle tratte su cui esiste un collegamento con la tecnica "treno-blocco", che consente di raggiungere il porto in tempi contenuti. Ciò accade, ad esempio, tra Milano e Genova la cui distanza può essere coperta al massimo in 24 ore. Tale forma di intermodalità è stata inclusa da alcune compagnie di navigazione nel loro "pacchetto" di offerta, mettendo quindi a disposizione dei clienti un servizio "door-to-door", a partire dai terminali ferroviari di Milano, Padova, Modena e Bologna verso i porti tirrenici.

Relativamente, invece, ai flussi di esportazione verso l'Europa, il mare si trova in competizione con tutte le altre modalità, prime tra tutte la strada. Le indagini effettuate, così come gli studi già citati in nota, hanno messo in evidenza che il modo stradale risulta il più utilizzato per tutte le destinazioni, con l'eccezione della Grecia e della Turchia e non si prevede di aumentare l'uso del mare per il futuro.

I soggetti coinvolti

Per comprendere il processo decisionale è necessario descrivere l'organizzazione della supply chain del mobile, ovvero della catena comprendente tutti i soggetti, dal primo fornitore all'ultimo distributore, che contribuiscono a rendere disponibile il prodotto sul mercato finale nelle varie fasi (approvvigionamento, produzione e distribuzione). E' necessario, inoltre, individuare il ruolo degli operatori logistici nell'ambito di questa catena e come viene distribuito il potere decisionale tra i diversi soggetti.

Per quanto riguarda la fase di acquisto di materie prime (legno), su cui qui non ci si sofferma per i motivi già sopra indicati, l'approvvigionamento avviene soprattutto, tramite una rete di importatori molto concentrata sul territorio italiano (cfr. paragrafi dedicati al legno). Fanno eccezione alcune grandi imprese che hanno optato, invece, per l'acquisto diretto dai fornitori primari, a volte anche informatizzando il processo con esperimenti di e-procurement. Intervengono in questa fase, oltre ai vettori terrestri, le compagnie e i terminalisti portuali, dal momento che molte materie prime provengono da mercati di approvvigionamento lontani.

Relativamente alla fase produttiva, si evidenzia, soprattutto nel settore del mobile per la casa, la tendenza a una frammentazione del ciclo produttivo sul territorio, in base a un criterio di forte specializzazione all'interno del distretto di riferimento, dando luogo a una "catena di montaggio distrettuale". Di conseguenza, ciò fa sì che, al contrario di quello che sta avvenendo in altri settori, le personalizzazioni finali del prodotto vengano quasi sempre ancora svolte all'interno del bacino produttivo. Si sono riscontrati, però, i primi tentativi di spostare alcune ultime fasi produttive in centri logistici collocati nel luogo di destinazione, come l'assemblaggio (cfr. par. 3.2).

E' necessario, comunque, precisare che sul fronte produttivo le differenziazioni tra sub-settori e tra imprese sono ancora più forti. Nello studio già citato della Lojacono sono stati individuati, in base alle variabili grado di integrazione verticale e grado di diversificazione produttiva, quattro diversi modelli: le imprese integrate specializzate o diversificate che mantengono sotto controllo direttamente o indirettamente la produzione e le

³⁶ Si fa riferimento ai valori medi dei sub-settori. Bisogna, però, precisare che all'interno dei sub-settori possono esserci rilevanti differenziazioni. Ad esempio, il valore medio unitario delle sedie può variare da 25 a 250 Euro.

imprese assemblatrici specializzate o diversificate che, invece, terziarizzano tutte le fasi produttive e si limitano a “comporre” il mobile.

Inoltre, la delocalizzazione produttiva all'estero è meno diffusa rispetto a altre filiere, per il tentativo di controllare la qualità delle lavorazioni, spesso artigianali e per la piccola dimensione media delle imprese che limita la capacità di investimento. Alcune aziende, comunque, soprattutto dei distretti pugliese e veneto hanno decentrato alcune fasi produttive in Paesi a basso costo di manodopera (es: imbottitura di telai per la produzione di divani in Cina; apertura di fabbriche in Ungheria).

Per quanto concerne la fase distributiva, invece, sui mercati esteri, soprattutto quelli extra-continentali e quelli europei un po' più periferici (es.: Gran Bretagna, Russia), risulta dominante il modello basato sulla vendita “franco fabbrica” direttamente al cliente, lasciando a carico di quest'ultimo gli oneri e la responsabilità della consegna da fabbrica a destinazione. Le aziende, quindi, tendono a non avere una propria rete distributiva locale e si pongono l'obiettivo logistico di ottimizzare non il *lead-time* di consegna ma il *lead-time* produttivo, ovvero di rendere disponibile il prodotto entro il termine prestabilito con il cliente presso il magazzino della propria fabbrica. Il cliente è generalmente un grosso importatore locale, in quanto a queste condizioni diventa difficile vendere direttamente ai dettaglianti. A volte, sono gli stessi grossi importatori a spingere per la modalità di acquisto franco fabbrica perché hanno interesse a acquistare da più aziende singoli pezzi per poi confezionare il salotto o la cucina da rivendere. Tale modalità di acquisto permette loro di consolidare la merce acquistata, creando elevati volumi e risparmiando così sui costi di trasporto.

Il secondo modello dominante è quello basato sulla modalità contrattuale di vendita FOB, *Free On Board* o franco porto, secondo cui il venditore è responsabile del trasporto del bene dalla fabbrica al porto e ne sostiene il costo. Si tratta di politiche di vendita ancora abbastanza diffuse in Italia ma lo sono in modo più accentuato nella filiera dell'arredo. Fanno eccezione le aziende dei distretti pugliesi, che hanno costituito delle reti di vendita nei mercati di destinazione e vendono con le modalità franco destino (DDU, *Duty Delivery Unpaid* o DDP, *Duty Delivery Paid*).

La tipologia di contratto di vendita è il fattore discriminante che determina la ripartizione del potere decisionale sulle scelte trasportistiche nell'ambito della catena, come si vedrà nel prossimo paragrafo.

Il ruolo degli operatori logistici integrati è ancora abbastanza marginale in questa filiera, in cui lo scarso interesse per gli aspetti distributivi si riflette sul grado di esternalizzazione delle attività logistiche che risulta ancora basso. Inoltre, le abitudini di vendita *ex works* lasciano in mano alle imprese clienti straniere la scelta di chi deve effettuare il trasporto; per cui il mercato tende a essere nelle mani di operatori di nazionalità estera.

E' necessario, comunque, ancora una volta tenere distinte le esportazioni intracontinentali da quelle extracontinentali. Le prime avvengono di norma su strada, a opera di padroncini, che invece sono molto spesso scelti dal venditore. Ciò accade perché per raggiungere i mercati di sbocco più vicini è maggiormente diffusa la politica di vendita franco destino. Le seconde, invece, sono spedite per lo più via mare e perciò richiedono l'intervento di operatori ad elevata professionalità, con copertura geografica mondiale e ingenti risorse fisiche e finanziarie, ovvero i Multimodal Transport Operator e le compagnie marittime. E' in corso una forte tendenza da parte di questi ultimi a integrarsi orizzontalmente, per svolgere il ruolo di “registri” dell'intera catena logistica door-to-door. Essi tendono a controllare i terminal portuali, a organizzare treni completi in conto proprio per coprire la tratta terrestre, includendone il prezzo nella tariffa offerta al caricatore.

Le interviste effettuate ai produttori di mobili hanno messo in evidenza che i criteri di scelta dell'operatore logistico da parte dei clienti produttori più rilevanti sono, in ordine decrescente di importanza, la sicurezza del carico, la completezza del servizio (servizio chiavi in mano) e, a pari merito, la puntualità, il grado di specializzazione e la flessibilità, ovvero la pronta reattività di fronte a emergenze. La sicurezza del carico è considerata un elemento cruciale, in quanto eventuali danni a una componente del mobile possono compromettere l'operazione successiva di montaggio, ritardando la fase di consegna. I rischi di danneggiamenti sono abbastanza elevati poiché le imprese, per contenere l'incidenza dei costi logistici sul prezzo del prodotto, tendono a usare una tipologia di imballaggio molto economica (es.: *celophan* termosaldato, protetto agli angoli da pannelli di polistirolo) ma quindi meno efficace nella sua funzione di protezione del prodotto. Ciò spinge l'impresa anche a minimizzare le rotture di carico, al fine di evitare eccessive manipolazioni sul prodotto.

Al fine di rispondere alle esigenze di sicurezza dei loro clienti alcuni operatori logistici hanno sviluppato un trasporto stradale specializzato in camion furgonati muniti di coperte e cinghie.

Si riprenderanno i temi sopra esposti, nel paragrafo dedicato alla competitività dei sistemi nel settore del mobile.

3.9 Una lettura sinottica della competitività dei porti italiani

3.9.1 La competitività dei sistemi negli ambiti della carta e del legno

Per i prodotti del settore cartario e del legno, il tema della competitività dei porti e dei sistemi di logistica ad essi connessi è stato affrontato in modo articolato all'interno dei numerosi paragrafi precedenti. Si dà nel seguito una lettura riassuntiva, sinottica, di quelli che si ritengono gli aspetti più importanti, anche ai fini di eventuali iniziative di politica.

La competitività dei porti italiani sul piano internazionale

I generi “forestali” sono, come visto, fortemente sensibili, in generale, ai costi del trasporto e della logistica, pur dovendosi tenere conto di debite differenze fra prodotto e prodotto, in relazione al valore e/o alle caratteristiche fisiche. Questo fatto, per numerosi prodotti in importazione (le importazioni sono la maggior parte dei flussi in peso e valore), implica che non vi sia, di fatto, per il territorio italiano, una forte concorrenza di porti stranieri, in quanto l'approvvigionamento tende ad avvenire, di principio, in porti che sono tendenzialmente “porti naturali.”

La forma della penisola italiana, protesa nel mare, e l'assenza di porti mediterranei posti nell'immediata prossimità delle aree settentrionali della penisola evitano qualunque problema dal lato della concorrenza con porti del mediterraneo, se non sull'estremo versante Nord-orientale, per la presenza dei porti di Capodistria (Slovenia) e, meno di Fiume (Croazia).

Per quanto concerne la competizione con altri porti extra-mediterranei, vi sono effettivamente due situazioni che obbligano a dei “distinguo” al principio del porto naturale:

- la competizione con alcuni grandi porti “gate” oceanici per la merce in da oltremare;
- la competizione con il sistema di trasporto terrestre per le forniture dai paesi dell'area baltico-scandinava.

La competizione per il traffico oceanico e per il traffico baltico-scandinavo

In Italia, vi sono delle quote di traffico che provengono da centri di distribuzione “portuale” del Nord Europa. Il transito da porti nordici dipende in generale dalla capacità strutturale (non solo organizzativa) del sistema Nord-Europeo a concentrare flussi e ad annettervi una logistica distributiva terrestre “transeuropea o pan-europea ” molto conveniente.

La distribuzione via terra verso l'Italia avviene soprattutto per le merci “traghetate” attraverso il Baltico e molto meno per quelle in arrivo da oltre-mare ai “gate” atlantici, più occidentali anche perché le rotte dei forestali che provengono da oltremare entrano comunque nel Mediterraneo, in quanto i volumi sono sufficienti. L'elevato tasso di utilizzo del trasporto marittimo nelle importazioni di cellulosa in Italia è un forte segno di questo stato di cose.

In generale, i gate atlantici non funzionano per il legname oceanico: da quanto emerso dall'indagine non si sono ad esempio rilevati flussi osservabili di legname africano o sudamericano entrati in Italia via terra attraverso porti esteri. Certamente, alcuni porti specializzati nel legname africano come La Rochelle potranno tentare in futuro di entrare sul mercato italiano anche per il legname di oltremare (Africa e Brasile, mercati in crescita). Si ritiene però che non saranno fenomeni di grossa portata, in quanto la domanda italiana e il porto di Livorno dovrebbero continuare a garantire volumi sufficienti.

Tornando al problema del Baltico, per quel che concerne il problema della fornitura via terra va considerato, in generale, che dal punto di vista dell'economia dell'utilizzatore italiano (in particolare di quello dell'Italia settentrionale), questi servizi terrestri dal Nord possono rappresentare un vantaggio notevole, in termini di qualità logistica e prezzo, rispetto alla spedizione diretta via mare. Del resto, la scelta è in mano ai grandi produttori baltico-scandinavi ed è realmente difficile pensare che vi siano soluzioni più convenienti di quelle effettivamente applicate.

La sfida è, piuttosto, evitare che questi traffici entrino in Italia via strada – come invece sta avvenendo - ed in questo caso le piattaforme ferroviarie intermodali sono la soluzione più indicata. Lo sviluppo di queste strutture e delle organizzazioni collegate sarebbe, naturalmente, anche al servizio di molte altre merci che non potrebbero mai viaggiare via mare (ad es. traffici Germania-Italia).

Intorno a questo scenario si rileva addirittura che dal Baltico potrebbero arrivare dei traffici via terra (treni blocco di container) per il re-imbarco verso l'Oriente proprio da porti adriatici (sistema del "land-bridge"). I porti polacchi non fanno mistero di questo interesse e sono molto interessati alle relazioni con porti quali Trieste e Capodistria.

Non è quindi corretto considerare la competizione fra mare e ferrovia in un'ottica secondo la quale la ferrovia debba essere "politicamente" svantaggiata rispetto al marittimo per le spedizioni dal Nord-Europa. D'altro canto è vero che la ferrovia gode di supporto pubblico più elevato ed è potenzialmente più competitiva proprio per questo. Come si vede, la questione portuale c'entra solo relativamente. Si tratta, piuttosto, di chiarire i criteri con cui sviluppare politiche coerenti e coordinate per tutti i modi di trasporto su certe direttrici chiave del sistema Europeo.

Vi sono compagnie di navigazione italiane che credono nella possibilità di trasportare carta dal Baltico con le proprie navi e chiedono, nei fatti, una maggiore attenzione del settore pubblico per i costi portuali e la disponibilità di approdi per i Ro-Ro nei porti italiani. Si tratta certamente di richieste opportune, che vanno appoggiate, perché sono orientate nella direzione di una generale attenzione verso i trasporti via mare a corto raggio e che nello specifico caso favoriscono un operatore di trasporto nazionale (cosa, purtroppo, non frequentissima); ma è difficile poter affermare che dal punto di vista socio-economico complessivo l'uso della nave, in generale, come mezzo di trasporto, sia in assoluto, nel sistema del mercato attuale, il mezzo ottimale per le spedizioni di carta dal Mar Baltico.

Se la competizione per la fornitura dell'industria nazionale non è dunque così marcata o problematica, vi sono invece alcune aree del centro Europa che si trovano più vicino a porti mediterranei (Monfalcone, Trieste) ma che possono aver difficoltà ad utilizzarli per motivi legati al collegamento ferroviario.

Per Monfalcone, che può ampliare il proprio ruolo negli sbarchi di cellulosa, non è certamente l'organizzazione della logistica specializzata a mancare, quanto piuttosto, proprio il sistema di penetrazione ferroviaria, nelle sue componenti organizzative e commerciali.

Un po' diversa, è, invece, la questione della competizione sugli imbarchi di legname per l'oltremare dai Paesi dell'Europa centro-orientale nel porto di Trieste. In questo caso, l'agilità e l'orientamento al mercato del porto di Capodistria rappresentano un elemento di concorrenza incisiva. Il quadro della competizione Trieste-Capodistria nel settore del legname, dipende anche in questo caso più che da elementi "hardware" (infrastrutture, ecc.), da differenziali organizzativi e normativi, spesso di retaggio tradizionale, oltre che dai differenziali di costo ancora vigenti fra Italia e Slovenia.

La competitività e la competizione nel contesto nazionale: aspetti generali

Se di un uso di "porti naturali" si può parlare osservando la questione dei porti italiani per il forestale nel contesto internazionale (l'Italia ha i suoi porti naturali sulle proprie coste e per i generi forestali tende a sfruttarli), un po' più complessa è la questione della scelta portuale fra i singoli porti italiani, che dipende dalla competitività dei sottosistemi di distribuzione focalizzati sui singoli porti nazionali.

Il tema della scelta portuale è, in fin dei conti, una questione di libertà imprenditoriale; questa dipende dalle diverse esigenze e i discorsi che semplificano non sono mai sufficientemente veritieri. Inoltre, il discorso, anche per una singola filiera, dovrebbe essere inserito in una più ampia cornice di obiettivi di politica nazionale.

E' un dato di fatto che per i generi forestali in Italia si usi il porto geograficamente più vicino ai punti da rifornire, cosa che, fra l'altro, sembra disturbare sempre qualcuno, ad esempio nell'arco ligure³⁷.

Ma sempre più spesso, al giorno d'oggi, con l'applicazione di modelli logistici più sofisticati, la distanza geografica terrestre è sempre meno approssimante dei costi di distribuzione. Inoltre, i "costi" della distribuzione possono mutare di significato a seconda delle particolari condizioni con cui si opera all'interno di una politica commerciale più ampia, anche d lungo periodo (politica dell'assortimento, politica del servizio, politica della fidelizzazione, ecc.).

Da parte del settore pubblico, il problema della competitività deve essere osservato:

- innanzitutto nel senso di verificare la presenza di sufficienti opportunità alternative e il dispiegarsi di un sufficiente livello di competizione potenziale fra fornitori di servizi ("sul mercato" o "per il mercato");
- in seconda battuta, per decidere azioni che tendano a favorire o meno certe situazioni rispetto ad altre all'interno di un ben preciso e condiviso disegno di politica economica e territoriale nazionale.

Per quel che concerne il primo punto, complessivamente, per tutti i segmenti delle filiere, la panoramica dell'offerta (portuale e logistica) nel settore dei forestali appare capace di soddisfare le principali esigenze della domanda con un numero sufficiente di formule e di opportunità, sia infrastrutturali che organizzative.

Anche perché, il trasporto via mare di forestali ha una lunga tradizione nei porti italiani, cosa che ha sicuramente favorito la creazione di un quadro multiforme e alquanto flessibile verso le svariate esigenze. Vi sono tuttavia, alcune problematiche generali sulle quali sarebbe opportuno concentrare gli sforzi per migliorare il livello complessivo di efficienza. Si tratta, in particolare, di questioni legate alla presenza degli "ex-monopoli" delle grandi imprese pubbliche di sbarco o di magazzinaggio che determinano limitazioni al dispiegarsi dell'iniziativa privata e della concorrenza nei singoli ambiti portuali. Si tratta, a tutt'oggi, di un problema ancora serio della portualità italiana che rallenta, soprattutto nei grandi porti (nel caso specifico dei forestali Napoli e Livorno), il pieno sviluppo dell'efficienza allocativa del mercato nel settore della logistica portuale.

Per ciò che concerne il secondo punto, si tratta del vastissimo problema del coordinamento delle decisioni di politica di sviluppo per aree territoriali, che non è qui il caso di discutere. E' naturale che le grandi forze che guidano il mercato (ad esempio la tendenza alla concentrazione di alcuni segmenti verso pochi, grandi porti) debbano essere comprese e "accettate" a livello politico, ma è anche vero che, pure in armonia alle grandi istanze del mercato, vi sono spazi di azione per l'orientamento, anche a fini di equità, della ricaduta socioeconomica delle attività. Sono un esempio le opportunità di sostegno della caratterizzazione professionale di qualche area debole (porti meridionali) o della competitività di archi marittimi che sono maggiormente sottoposti alla concorrenza non armonizzata di Paesi ancora non comunitari (area del Nord-Est).

I principali parametri della competitività dei porti nazionali e le criticità

Presentare una sintesi della questione "competitività" non è facile: i fattori che influenzano la scelta portuale sono molto ampi e variegati, come emerso dallo studio. Inoltre, spesso, essi riguardano tutto il sistema dei traffici di un porto e non solamente il segmento della carta o del legno.

Fra i più rilevanti fattori si menzionano i seguenti, non necessariamente in ordine di importanza, con un breve commento.

³⁷ Cfr: Carlini F., "Italian ports must take the opportunity to gain confidence of paper shipper", IFPTA Journal, Vol.19, n°2, April 2002, p.9. L'autore, che lavora per un'agenzia genovese, sostiene, ad esempio, che Monfalcone risulta competitivo per le navi che trasportano la cellulosa grazie a forme di sussidio pubblico dei costi di trasporto stradale che non si riscontrano per i porti tirrenici. Il tema è scivoloso, in quanto la difficoltà di distinguere ed individuare realmente gli effetti (anche stratificati nel tempo) che i modelli di finanziamento pubblico inducono nel settore portuale è notevole. Non possono infatti dimenticarsi gli aspetti legati alla politica nazionale dei trasporti, all'equilibrio territoriale, alla creazione di opportunità per il traffico internazionale nel lungo periodo, e, più in generale, alla capacità del settore pubblico di gestire a vantaggio degli operatori i finanziamenti. Certo è che il sistema con cui vengono a determinarsi i costi portuali non si ricollega ad alcuna vera politica portuale nazionale sufficientemente evoluta e coordinata a livello politico. Anche dopo la riforma, i porti rimangono stelle di una costellazione sfocata in cui le regole di coerenza complessiva sono deboli e disordinate.

a) *La possibilità dei clienti di lavorare al di fuori di vincoli di tipo monopolistico*, riconducibili al contesto giuridico precedente alla Riforma portuale. Si tratta di un punto fondamentale, non solo, ma anche per il settore dei forestali, nel quale anche l'attività portuale incide per quote importanti sul valore del prodotto e la specializzazione dell'operatore è un punto essenziale. Nel sistema portuale italiano, ed in particolare nei porti più grandi, il sistema della concorrenza "per il mercato" (concessioni) e "nel mercato" è ancora soggetto, di fatto, a limitazioni dovute alla presenza di imprese dotate di potere monopolistico non sufficientemente regolato. Queste imprese (che offrono lo sbarco sulle banchine pubbliche, come a Livorno, ma anche altri servizi, quali il magazzino doganale, ecc.) derivano dalla conversione delle compagnie di lavoro portuale e in qualche caso, anche per il settore dei forestali, rappresentano di fatto l'unica possibilità di operare sulle banchine dei porti pubblici. In alcuni settori "minori" del trasporto di forestali, questa situazione tende a provocare la fuga verso porti di dimensione più ridotta, dove gli spazi di manovra per l'imprenditore sono solitamente superiori. E' un dato molto diffuso, proprio nel settore del legname, dove per alcuni segmenti (mercato russo o baltico, con navi di piccola stazza) non vi sono spinte verso la concentrazione portuale. In questo senso, la presenza di un elevato numero di porti attivi rappresenta, allo stato attuale, una reale opportunità per gli operatori. Tuttavia, per traffici che necessitano di scali di maggiori dimensioni, questa "fuga" non è possibile, lasciando probabilmente inespresi importanti margini di efficienza e la potenzialità di ulteriore sviluppo degli operatori privati.

b) *La concentrazione delle toccate ai fini della riduzione dei costi del ciclo nave*, gioca un ruolo importante nel processo di selezione portuale, soprattutto con l'introduzione di navi più costose e di maggiori dimensioni nel settore del Ro-Ro (servizi per il legname sull'Africa). Il "fattore Tirreno" (sempre più spesso le rotte frequentate da navi di grandi dimensioni o caratterizzate da costi di gestione molto elevati tendono a evitare la deviazione adriatica) è un fattore che nel settore del legname ha avuto già i suoi rilevanti effetti sul porto di Ravenna. Nel passato, quando prevalevano le importazioni di legno asiatico, la situazione era differente e l'Adriatico era più favorito. Anche la disponibilità di banchine libere, tuttavia, può essere importante, anche se in molti casi le navi di maggiori dimensioni hanno precedenza.

c) *La disponibilità di tariffe stradali favorevoli*. Spesso si dimentica che il prezzo finale di un trasporto svolto in gran parte via mare dipende dalla tariffa che si spunta all'impresa di trasporto stradale per l'effettuazione del tratto terrestre. Oggi, questo aspetto è molto importante, in un sistema in cui le linee di navigazione tendono, per motivi commerciali, ad eguagliare i noli offerti su porti diversi. In questo senso, la posizione di un porto rispetto alle correnti del traffico stradale è essenziale. Anche la presenza di zone in cui le tariffe stradali sono compresse verso il basso, grazie a fattori più o meno legittimi, è un fattore rilevante. I porti del Mezzogiorno sono proporzionalmente favoriti dalla superiore offerta di mezzi in direzione Sud-Nord. Altri vantaggi dal punto di vista delle tariffe stradali si riscontrano, spesso, nel Nord-Est, anche grazie alla presenza, sul territorio, di un offerta di trasporto a costi inferiori dovuta alla presenza ravvicinata del confine e al vigore di leggi regionali sulla parziale de-fiscalizzazione dei combustibili da autotrazione, anche questa riconducibile alla vicinanza dei confini di Stato. E' certo che con l'ingresso nella U.E. dei Paesi confinanti all'Italia dal lato orientale, queste differenziazioni vengano progressivamente eliminate.

d) *La tradizione imprenditoriale*: vi sono porti (Salerno, Savona, Monfalcone, ecc.) in cui sono attestati operatori che possiedono una grande esperienza specifica, nonché elevata capacità tecnica, poiché gestiscono, praticamente fin dalle origini, un certo tipo di traffico attestato nello scalo. Nel settore del traffico "convenzionale", ed in particolare per i prodotti delicati come possono essere la carta o certe specie di legname, l'elemento del know-how è molto importante e si riscontrano, spesso, vere e proprie tradizioni familiari. Con questo tipo di profilo imprenditoriale, il traffico tende a non abbandonare lo scalo per il premio di servizio che si può ottenere nel porto. Spesso si tende a dimenticare che il destino di un porto è strettamente legato alla capacità degli operatori privati ad acquisire il traffico. Una politica portuale che miri alla massimizzazione della competitività del sistema dovrebbe dare spazio, all'interno dei porti, alle imprese private di "logistica" fortemente orientate al business. Più in generale, anche la presenza di tradizioni commerciali del territorio (Campania) può giocare un ruolo rilevante, in quanto la presenza di centri di distribuzione già sviluppati nell'immediato hinterland portuale influenzare il volume in transito dai porti. Il

trasferimento di questo tipo di attività è spesso un fattore importante di modificazione della geografia del traffico.

e) *Le condizioni di vendita e il soggetto decisore*: nel caso, ad esempio, che sia il venditore a gestire il trasporto (formule “reso”), la scelta portuale tende ad avvenire secondo la volontà della compagnia di navigazione, che privilegerà il criterio della concentrazione. (ad es. su Livorno). Nei casi in cui si venda con formule “reso porto” (formule “CIF porto”) prevale la decisione del compratore di “richiedere” la merce in un dato scalo. Il venditore, se i volumi sono sufficienti, dovrà cercare di accontentarlo, soprattutto se il compratore è dotato di un proprio spedizioniere per il trasferimento porto-stabilimento. Nel traffico convenzionale di cellulosa non esiste il FOB, in quanto il rapporto fra venditori e compagnie navali è strettissimo. Naturalmente, con le formule FOB, nel settore del legname, è il compratore a scegliere se questa è gestita in conto proprio; altrimenti potrebbe essere la compagnia di navigazione. Recentemente, le formule FOB sono in diffusione per l’acquisto di legname spedito in container, grazie all’attività di alcune agenzie intermedie che acquistano lo spazio nave e offrono i servizi ai differenti compratori.

f) *Le favorevoli condizioni economiche, normative e culturali di contorno*. In alcune aree del Paese, come noto, le attività di distribuzione possono essere prodotte a minore costo, per motivi riconducibili a diversi fattori economici (struttura produttiva e occupazionale, incentivi legati alla perifericità, ecc.) e culturali (tendenza all’applicazione meno rigida delle norme). Questi fattori, anche dopo la “migrazione” delle attività industriali verso il Nord, hanno contribuito a mantenere interessante l’utilizzo di porti meridionali anche per la distribuzione verso aree di consumo situate ad una certa latitudine.

g) *Le tariffe praticate dal settore pubblico e i meccanismi di incentivazione*. Il problema è rilevante e tocca un vasto novero di ambiti. Si va dai costi portuali che paga la nave, alle franchigie che paga la merce in sosta, ai canoni di concessione per le imprese terminalistiche, ai costi del territorio pubblico per la realizzazione di infrastrutture di magazzino, ai costi per l’utilizzo dei mezzi di movimentazione (se gestiti da impresa collegata al settore pubblico), alle agevolazioni doganali, ma l’elenco non è esaurito. Il panorama è, come si accennava in una precedente nota, intricatissimo e non sempre di immediata lettura. Non è, chiaramente, un problema che riguarda solo i prodotti forestali ma in questo settore, proprio per la generale sensibilità ai costi del trasporto, è forse particolarmente influente nelle scelte. La questione non può essere discussa in questa sede, in quanto si tratta di uno dei nuclei più importanti della politica portuale nazionale, se v’è ne una in Italia. I criteri per scaricare i costi sugli utilizzatori dovrebbero rappresentare un sapiente mix di obiettivi territoriali locali, nazionali e sovranazionali; sia di ordine economico che sociale e ambientale, oltre che aderire ai criteri più strettamente economici per la formulazione dei prezzi (scarsità della risorsa, costo di produzione del servizio, ecc.). Purtroppo nei porti italiani si riscontrano situazioni molto differenti e, soprattutto, totalmente indipendenti da criteri ispirati a una politica portuale unitaria. Non si tratta, però, solo di un problema di monopolio di servizi, come si sente dire spesso. Anzi, alle volte potrebbero essere i costi bassi a creare “inique” sottrazioni di traffico. E’ naturale che il modo e la misura con cui si recuperano i costi del servizio pubblico (e il modo, diretto e indiretto, con cui si sussidiano gli operatori) possano distorcere i retroterra e modificare la competitività. Tuttavia, formulare giudizi di merito su quali siano le situazioni ottimali è veramente difficile. Vi potrebbero anche essere giustificazioni non immediatamente intuibili e, soprattutto non legate esclusivamente e direttamente al settore portuale, a spiegare, o meno, certe situazioni. Inoltre, le incentivazioni non stanno solo nei porti e monitorare fino all’ultimo filo d’erba il “livellamento del campo di gioco” non è opera semplice. Una ricerca sui costi nei porti e nei territori portuali per delineare almeno un quadro informativo e interpretativo di base sul problema sarebbe opera meritoria, ma sicuramente di non facile attuazione. Il lavoro potrebbe essere svolto anche per singole filiere.

h) *La disponibilità di magazzini e di tettoie per lo stoccaggio*, sia di una certa durata che temporaneo, è molto importante in un settore come quello della cellulosa o del legname (grandi volumi e impossibilità di stoccare all’aperto se non per brevi periodi). Non si tratta, si badi, solo di un problema di costi o di franchigia – per la cellulosa, nei grandi porti, una buona franchigia di magazzino può essere importante per i

grandi volumi – ma soprattutto di disponibilità fisica. Per quel che concerne il settore cartario (cellulosa) le soluzioni dei porti italiani possono essere considerate sufficienti, anche perché in almeno due dei quattro grandi porti sono gli stessi operatori che curano la logistica ad offrire propri magazzini ai grandi clienti e si trovano, comunque, tettoie adatte allo scopo. La questione delle tettoie pubbliche, per operazioni di pronto uscita, si pone, piuttosto, per il legname nei porti minori, sia campani che in altre zone, ma anche in alcuni porti maggiori (Napoli). In generale, soprattutto nei porti minori del Meridione, spesso favoriti solo dal clima, infrastrutture di questo genere eleverebbero notevolmente la possibilità di stoccare per alcuni giorni il legname scaricato da una nave, prima di trasportarlo nei centri di distribuzione. Una ricognizione delle esigenze di tettoie ad uso pubblico nei porti di piccole dimensione, in particolare nel meridione, potrebbe elevare il rendimento di un sistema che, pur non essendo sofisticato e su grande scala, costituisce una sicura ricchezza territoriale dalle potenzialità non ancora esaurite.

i) *Il problema delle dogane e dell'uniformità dell'applicazione delle norme.* Come noto, le Dogane e gli altri servizi di controllo pubblico (ad esempio, per il legname, i servizi di controllo fitosanitario) rappresentano un punto strategico nell'efficienza del transito delle merci. Al di là di ormai probabilmente sorpassati problemi di inefficienza strutturale, la questione, in termini di competitività, si pone piuttosto come problema di uniforme applicazione della normativa. Molti operatori che lavorano su più porti rilevano come le norme doganali e, più in generale le procedure ad esse relative, vengano interpretate e applicate in modo profondamente differente da una sede ad un'altra intervenendo profondamente sul profilo della competitività portuale. Nel settore dei forestali, nel quale, fra l'altro, sono spesso necessarie certificazioni aggiuntive, e in cui vi è una competizione ad ampio raggio territoriale (fra porti del Sud e porti del centro, ad esempio) tale mancanza di uniformità può essere particolarmente sentita. Nonostante l'applicazione della normativa doganale non sia l'unico modo con cui il settore pubblico entra nel determinare la competitività, appare prioritario lavorare in direzione di un'uniformazione delle procedure e dei criteri di applicazione, se non altro per far valere una formale uguaglianza dei soggetti, e delle aree territoriali, di fronte alla Legge. La politica di sostegno alla portualità di certe regioni, per quanto condivisibile da un punto di vista politico o socio-economico, non dovrebbe passare attraverso sistemi di questa natura.

3.9.2 La competitività dei sistemi nel settore del mobile

I criteri di scelta portuale e la competitività della catena logistico-marittima nei collegamenti extra-continentali

Riallacciandosi a quanto detto nei paragrafi precedenti dedicati ai porti, ai modi e ai soggetti nel settore del mobile, occorre ricordare che relativamente alle esportazioni su mercati extracontinentali il mare gioca un ruolo da “padrone”, dal momento che, come già visto, l'aereo è una opzione accettabile solo in rare occasioni. In questo caso, quindi, la competitività della catena logistico-marittima si gioca tra i porti e tra servizi marittimo-portuali alternativi.

Al fine di determinare le quote di mercato acquisibili da ciascuno porto, è necessario, perciò, comprendere chi prende le decisioni e quali sono i criteri di scelta di un porto rispetto a un altro.

Premesso che il problema della competitività va osservato esclusivamente in chiave di porti nazionali, le indagini effettuate hanno messo in evidenza che i decisori in grado di influire sull'intera catena logistica e, in particolare, su quella del porto sono i caricatori, ossia i mittenti o i destinatari, a seconda della tipologia contrattuale di vendita. Inoltre, anche le compagnie marittime ricoprono un ruolo importante, poiché le loro scelte sul come distribuire le diverse linee tra i porti, sulla frequenza e il tipo dei collegamenti (diretti o via transhipment) e sull'eventuale offerta di pacchetti “all inclusive”, includenti anche la tratta terrestre, possono deviare i traffici su un porto piuttosto che su un altro.

I criteri su cui possono basarsi le scelte portuali sono quelli della tab. 3.14.

Tab. 3.14 Criteri della scelta portuale nel settore del mobile

costo

transit time
frequenza arrivi/partenze
velocità nella movimentazione interna al porto
sicurezza del carico (assenza di danni/ammanchi)
grado di specializzazione/presenza di operatori portuali specializzati
flessibilità
vicinanza rispetto alla fabbrica
offerta di servizi logistici accessori rispetto al trasporto
accordi con altre imprese (del distretto/gruppo, ecc.)
offerta di collegamenti
affidabilità del servizio.

In sede di intervista, è stato chiesto alle imprese di assegnare un punteggio a ciascuno dei fattori sopra indicati. Ne è emerso che nel caso di scelta diretta del porto da parte del venditore, i fattori più rilevanti sono in ordine decrescente: l'affidabilità del servizio, il costo, la frequenza dei collegamenti e la velocità nella movimentazione interna al porto. Il transit time è risultato importante per le imprese che vendono franco destino. Sono stati considerati fattori del tutto non rilevanti l'offerta di servizi logistici accessori, a conferma di quanto già detto, e gli accordi con altre imprese. Per quanto riguarda quest'ultimo aspetto, si mette in rilievo che lo spirito che generalmente caratterizza i distretti italiani, fortemente competitivo e non collaborativo è stato riscontrato anche nei distretti del mobile³⁸.

La tabella 3.15 mette in evidenza come, a parità di livello di servizio portuale, il criterio di scelta dominante si sposta dal costo al transit time, se il potere contrattuale passa direttamente o indirettamente dal venditore all'acquirente. In particolare, nel caso a) di vendita franco fabbrica, è il cliente importatore a contattare l'operatore logistico/compagnia marittima e, dal momento che il tempo è diventato l'elemento chiave per competere con successo sui mercati di distribuzione, il criterio di scelta predominante è generalmente il transit-time. Esistono comunque degli importatori, la cui politica è basata sulla minimizzazione dei costi, che, per ritagliarsi maggiori margini di profitto, scelgono in base al criterio del miglior posizionamento sul porto.

Nel caso di vendita franco porto, invece, il venditore tende a proporre il porto naturale, quello raggiungibile al più basso costo (il più vicino alla fabbrica), ma spesso si trova a "cedere" alle richieste dell'acquirente che privilegia il porto che garantisce una consegna più veloce (minor transit time).

Nel caso di vendita franco destino, infine, il venditore tende a privilegiare la variabile puramente economica, calcolata in questo caso sul totale dei costi logistici distributivi e su tutto il trasferimento *door-to-door*, almenoché la sua strategia aziendale non sia *service-oriented*, ovvero volta innanzitutto a garantire al cliente un buon livello di servizio, anche a scapito dei costi. E' noto, infatti, che tra l'obiettivo di efficienza logistica (minimizzazione dei costi) e quello di efficacia (massimizzazione del servizio) esista una condizione di *trade-off*.

Risulta chiaro, comunque, anche in base ai risultati delle interviste fatte agli operatori logistici, che il fattore "tempo" tenderà a divenire sempre più importante nel determinare la scelta portuale. Ciò fa sì che per i collegamenti con le Americhe, Stati Uniti in primis che sono il primo mercato di esportazione e quello più esigente in termini di tempi di consegna, i traffici tendano a concentrarsi nei porti dell'Alto Tirreno per i mobili provenienti dal Nord, anche dalla parte orientale, e nei porti del Sud, Gioia Tauro soprattutto, per quelli dei bacini produttivi meridionali. Come evidenziato nella tabella 3.16, il transit time dai porti adriatici è più elevato di quelli tirrenici, poiché tutte le linee con le Americhe in partenza dall'Adriatico sono via transshipment, generalmente attraverso Gioia Tauro o Malta. Anche il numero di collegamenti alla settimana dei porti adriatici risulta notevolmente più basso rispetto a quello dei tirrenici (tab. 3.17).

Per i mobili provenienti dal Nord-est la maggior incidenza della tratta terrestre sui porti tirrenici rispetto a quelli adriatici può essere in parte abbattuta dall'utilizzo del collegamento intermodale, con treno blocco in partenza dal terminal di Padova.

³⁸ Su questo tema di veda anche Uniontrasporti (2000), *op. cit.*

Tab. 3.15 Scelta portuale e condizioni di vendita nella filiera del mobile

Condizione di vendita	Potere della scelta portuale	Gestione dei segmenti di trasporto	Criteri di scelta prevalenti
a) Franco fabbrica	Acquirente	Acquirente	generalmente transit time
b) Franco porto	Acquirente/venditore	Marittimo: acquirente Terrestre: venditore	se prevalgono le esigenze del venditore: costo se prevalgono le esigenze dell'acquirente: transit time
c) Franco destino	Venditore	Marittimo: venditore Terrestre: venditore	bassi costi logistici: la soluzione migliore per l'intero trasferimento door-to-door Servizio al cliente (transit time)

Tab. 3.16 Transit Time dai principali porti italiani della filiera del mobile

Destinazione	East Coast USA		Sud America		Far East		Mar Rosso	
	<i>Transit time min</i>	<i>Transit time medio</i>	<i>Transit time min</i>	<i>Transit time medio</i>	<i>Transit time min</i>	<i>Transit time medio</i>	<i>Transit time min</i>	<i>Transit time medio</i>
Medio-Alto Tirreno	9	13	12	19	16	19	7	9
Medio-Alto Adriatico	14	18	-	-	17	20	8	10
Sud	10	13	15	22	13	16	5	8

Fonte: CNEL (2002) Il ruolo dei trasporti marittimi per lo sviluppo dell'area Mediterranea, p. 70

Tab. 3.17 Numero di partenze settimanali dai principali porti italiani della filiera del mobile

Destinazione	East Coast USA		Sud America		Far East		Mar Rosso	
	<i>diretti</i>	<i>via tranship.</i>	<i>diretti</i>	<i>via tranship.</i>	<i>diretti</i>	<i>via tranship.</i>	<i>diretti</i>	<i>via tranship.</i>
Genova	7	13	2,58	3,58	6,23	13,23	4,7	11,7
Livorno	2,35	9,35	2,58	3,58	-	8	-	7
La Spezia	3	5,7	-	-	-	8	3	7
Trieste	-	3	-	-	2	7	1	6
Venezia	-	4	-	-	1	7	0,35	7,35
Ravenna	-	1	-	-	-	2	0,35	3,35
Ancona	-	4	-	-	-	4	-	5
Napoli	3	13	-	2	4	14	2,7	12,7
Salerno	2	10	0,58	1,58	-	9	-	9
Gioia Tauro	3	3	-	1	3	3	4	4
Taranto	-	-	-	-	2	2	1	1

Fonte: CNEL (2002) Il ruolo dei trasporti marittimi per lo sviluppo dell'area Mediterranea, p. 69

Il tempo di resa diventa fondamentale in tutti i casi in cui si sono verificati ritardi produttivi; tanto le interviste quanto le rilevazioni fatte dalla Lojacono³⁹ hanno messo in evidenza che questi casi non sono rari e spingono, quindi, a modificare la scelta portuale per sfruttare i vantaggi di un minor transit time marittimo, evitando il rischio di perdere un cliente.

Per quanto riguarda, invece, i collegamenti con il Medio e Estremo Oriente, le differenze di servizio tra i porti tirrenici e quelli adriatici non sono così rilevanti da spostare il traffico. Il transit time medio è di 19 giorni dal Tirreno e di 20 giorni dall'Adriatico. Fanno eccezione i collegamenti con la Cina, per i quali

³⁹ Lojacono G. (2001), *op. cit.*, p. 147

Trieste, grazie alla presenza di servizi diretti della Evergreen, garantisce un transit time minimo di 17 giorni e medio di 25 giorni, battendo Genova, che ha un transit time minimo di 22 giorni e medio di 24 giorni. Già spostandosi a Venezia, però, il transit time sale a una media di 26 giorni. Generalmente, comunque, su questi mercati tende a prevalere il criterio della vicinanza al porto; il fattore tempo è meno importante rispetto al mercato statunitense.

Come già accennato in un paragrafo precedente, i porti italiani non sembrano soffrire particolarmente della concorrenza con porti stranieri. Per raggiungere la West Coast America, però, tendono a essere preferiti i porti del Nord-Europa, perché la compagnia di navigazione “Maersk” ha introdotto un collegamento con treno blocco rapido e efficiente per gestire al meglio i vuoti dei contenitori. Nonostante la maggior distanza da percorrere, questo collegamento permette di far risparmiare a chi deve spedire la propria merce da una zona vicina ai terminal di Padova o di Milano circa il 5-10%. Il transit time da Rotterdam a S. Francisco è di circa 28 giorni. Il caso in questione permette di evidenziare come molto spesso vi sia una forte influenza sul processo decisionale delle compagnie marittime che con le loro scelte strategiche in termini di “pacchetti di offerta door-to-door” o di posizionamento su un porto rispetto a un altro, possono modificare completamente l’equilibrio prima raggiunto in termini di competitività della catena.

I criteri di scelta modale e la competitività della catena logistico-marittima nei collegamenti intra-continentali

Già nel paragrafo sui modi di trasporto, così come all’inizio del capitolo, si è visto che sui mercati di sbocco più vicini, intra-continentali, predomina la modalità di trasporto terrestre, soprattutto stradale. Alcune cifre riprese dai grafici che mostrano i dati sulle esportazioni suddivisi per modalità e per Paese di destinazione consentono di evidenziare il ruolo marginale che il mare ha per questi mercati. Sui primi due mercati europei, Germania e Francia, com’era logico aspettarsi vista la vicinanza, quasi tutto l’esportato viaggia via strada: per il primo 1.272 su 1.275 milioni di Euro, per il secondo 862 su 898 milioni di euro (la differenza è largamente imputabile alla ferrovia). Così anche per il quinto paese di esportazione, la Svizzera, su cui il 98% del valore delle esportazioni va via strada. Ma il panorama non cambia nemmeno se si vanno a analizzare i dati relativi alla Spagna e Federazione Russa, entrambi mercati in crescita: rispettivamente il 96% e il 97% del venduto è trasportato con la modalità stradale. Risulta, invece, interessante il caso della Gran Bretagna, su cui un po’ meno del 10% dell’esportato viaggia via mare. Il grafico relativo alle esportazioni via mare del Mezzogiorno mette in rilievo che i 72 milioni di Euro spediti con questa modalità provengono quasi interamente (70 milioni di Euro) dal Sud. Anche se la quota del mare è ancora molto bassa, si ritiene che per questa specifica O/D vi possano essere margini di sviluppo, considerato che l’UK è un mercato in espansione.

Sul breve raggio la competitività della catena che si sta analizzando si gioca ancora a monte nel momento di scelta da parte del decisore della modalità di trasporto. E’ necessario, quindi, capire quali sono i fattori che rendono il trasporto marittimo a corto raggio (*short sea shipping*) ancora scarsamente utilizzato, ove non sia una scelta obbligata come accade per raggiungere Israele o gli Emirati Arabi, mercati importanti del mobile. E’ noto che la scelta, come ogni altra decisione logistica, si basa sul costo e sul livello di servizio. Si ricorda che molto spesso su questi mercati la politica di vendita è franco fabbrica, per cui la scelta della modalità è ad opera dell’acquirente.

Il costo è senz’altro un fattore importante nelle scelte logistiche, come emerso dalle interviste, poiché il mobile è un prodotto di medio valore. L’Uniontrasporti⁴⁰ ha calcolato che su specifiche direttrici (es.: Milano-Barcellona) il costo del cabotaggio, sia quello accompagnato che quello non accompagnato, risulta inferiore rispetto al costo della strada, se si considerano i costi “teorici” di quest’ultimo. E’ noto, però, che molto di rado sono rispettate le normative sulle tariffe minime e sul numero di ore di guida su strada, cosicché il costo teorico si discosta notevolmente da quello effettivo, che risulta sempre inferiore. Anche le interviste fatte hanno messo in evidenza che la modalità stradale risulta molto competitiva dal punto di vista economico, anche lungo la dorsale adriatica sud-nord o viceversa.

⁴⁰ Uniontrasporti, Camere di Commercio di Genova, Salerno e Savona (2001) *Sviluppo del cabotaggio nazionale e mediterraneo. Sintesi sul “Mercato di Riferimento” e sintesi sulla “Domanda di Trasporto Marittimo”*.

Supponendo che per raggiungere alcuni mercati non vi siano grosse differenziazioni economiche tra i due modi di trasporto, esistono comunque altri fattori di servizio che spingono a scegliere la strada. Generalizzando, a parità di costo, gli elementi che vengono presi in considerazione nel valutare le alternative modali sono:

- la rapidità, che incide sul tempo medio di consegna;
- l'affidabilità, ovvero la variabilità del tempo di consegna o puntualità;
- la disponibilità: flessibilità ed accessibilità della modalità;
- la sicurezza;
- la capacità di carico;
- la frequenza con cui è possibile far ricorso ad una certa modalità di trasporto;
- la versatilità, ovvero la capacità di trasportare gamme diverse di prodotti.

Nella filiera in esame risultano di fondamentale importanza la sicurezza, a causa del tipo di imballaggio utilizzato e il transit time. Per quanto riguarda il primo fattore, esso va considerato non tanto in relazione al mezzo quanto al numero di operazioni di carico e scarico da fare, durante le quali si corre il rischio di danneggiare il bene. E' chiaro che via camion si minimizzano al massimo il numero delle operazioni di trasbordo.

Relativamente al transit time, è necessario concentrarsi su specifiche direttrici O-D (origine-destinazione). Analizzando⁴¹ i collegamenti con i mercati europei più importanti e con prospettive di crescita, esclusi quelli molto vicini ai bacini produttivi come la Germania o la Francia, si può notare che il transit time via mare risulta sempre parecchio elevato sia per l'U.K. che per il Mar Nero (cfr. tab. 3.18). Esso risulta, invece, competitivo rispetto alla strada nei collegamenti con la Spagna da La Spezia e Gioia Tauro. Sulla Spagna le motivazioni che rendono premiante la strada sono più che altro economiche e di frequenza e sicurezza nei servizi.

A conferma di quanto detto sopra, il servizio di collegamento tra Gioia Tauro e la Gran Bretagna risulta buono: il numero di collegamenti alla settimana è pari a tre e il transit time è di 4/6 giorni. Sulla medesima destinazione è, invece, lungo il transit time dai porti settentrionali: non scende mai al di sotto dei 7 giorni mentre la strada ci impiega 2-3 giorni.

Anche sulle medie percorrenze il fattore tempo è diventato fondamentale in seguito all'attuazione del principio "scorta zero": essendo stati eliminati i depositi, qualche giorno in più di viaggio diventa inaccettabile, soprattutto quando si fatica a rispettare il lead-time produttivo. Di conseguenza, anche a parità di costo di trasporto, la soluzione stradale è l'unica che oggi consente di minimizzare i costi logistici totali, dati dalla somma del costo del trasporto, del costo di imballaggio, di magazzinaggio e delle altre attività e di garantire un buon livello di servizio al cliente finale.

Tab. 3.18 Numero di partenze settimanali e transit time dai principali porti italiani della filiera del mobile verso alcuni mercati promettenti

Destinazione	Nord-Europa/U.K.		Mar Nero		Spagna		
	Porto d'imbarco	N° partenze/sett.	Transit time (min/medio)	N° partenze/sett.	Transit time (min/medio)	N° partenze/sett.	Transit time (min/medio)
Genova		9,7	8/11	1	6	4,7	2/3
Livorno		6,47	7/10	-	3,58	5	2/3
La Spezia		6,7	7/11	-	-	1	1
Trieste		4	11/13	1	8	-	-
Venezia		4	11/12	1	7	1	-

⁴¹ A tal fine sono stati utilizzati la banca dati dell'Ufficio Promozioni Short-Sea-Shipping e lo studio del CNEL già citato.

Ravenna	1	13	1,35	6/12	-	-
Ancona	3	9/12	-	-	-	-
Napoli	10,4	7/10	1	6	1	5
Salerno	12,05	6/9	-	-	-	9
Gioia Tauro	3	4/6	7	4/6	0,94	3/4
Taranto	1	6	-	-	-	-

Fonte: CNEL (2002) Il ruolo dei trasporti marittimi per lo sviluppo dell'area Mediterranea, allegati

Infine, vi è un altro fattore che rende più conveniente la strada: la flessibilità. Essa permette di consolidare meglio i carichi e bilanciare i flussi. Viceversa, via mare, siccome non è possibile caricare lungo il tragitto, i contenitori spesso ritornano vuoti e rimangono a lungo in un deposito, in attesa di un nuovo carico. Ciò provoca un costo aggiuntivo.

Oltre alla U.K., il ruolo del mare è significativo anche per le esportazioni sulla Grecia, che è il dodicesimo mercato più importante. Per questa destinazione il transit time stradale è molto elevato a causa della cattiva rete infrastrutturale dei Paesi di attraversamento, dal Nord Italia alla Grecia. Via mare, invece, vi sono servizi giornalieri, molto competitivi e con un transit time medio di tre giorni.

Si può fare un'ultima considerazione sulla Federazione Russa, che è il sesto mercato più importante del mobile: l'uso del mare per questa destinazione è ostacolato, oltre che da un lungo transit time, anche dall'elevata inefficienza dei porti che si affacciano sul Mar Nero e dalla difficoltà per le aziende venditrici a trovare un trasportatore locale affidabile che consegni le merci dal porto di sbarco al luogo di destinazione.

Oltre agli elementi sopra citati, che sono per lo più fattori interni alla filiera in esame, è ormai noto che esistono altri ostacoli, che hanno impedito fino ad ora lo sviluppo del cabotaggio per ogni tipo di merceologia. Ci si riferisce soprattutto all'inadeguatezza della rete intermodale e alle lungaggini del processo doganale-amministrativo, le quali appesantiscono ulteriormente la situazione.

3.10 Indicazioni prospettiche e orientamenti

3.10.1 Indicazioni prospettiche di medio-lungo termine nel settore della cartario e del legno

In precedenza, si è avuto modo di fornire, in più punti, indicazioni sulle tendenze e sulle prospettive del mercato in generale, di specifici segmenti, di singoli porti o di modelli di logistica per il settore del trasporto marittimo e portuale al servizio delle fiere legno e carta.

In questa sezione, si tenta una sintesi di quanto detto, all'interno di una logica di orientamento alle decisioni. I punti che sembrano contraddistinguere, per il futuro, il quadro italiano dei servizi marittimo portuali per il settore cartario sono i seguenti.

Le paste di legno e la carta

- Il settore delle paste di legno è un settore fondamentale e fortemente stabile. In relazione alla crescita prevedibile del settore cartario nazionale, è verosimile che l'importazione di paste di legno dovrebbe crescere, nei prossimi anni, a tassi probabilmente paragonabili a quelli dell'ultimo decennio e il modo marittimo dovrebbe mantenere le proprie quote costanti.
- E' possibile che la quota del trasporto su container aumenti, ma non vi dovrebbe essere l'apertura di importanti nuovi fronti portuali legati all'intermodalità, in quanto è in atto un processo di concentrazione dei servizi porto-stabilimento su pochi fornitori che continueranno ad usare intensivamente il convenzionale.
- Saranno comunque favoriti i porti capaci di trattare con efficienza anche il contenitore.

- La geografia dell’approvvigionamento portuale dovrebbe rimanere stabile, ed eventualmente, a detta di alcuni operatori del settore, subire una tendenza ulteriore alla concentrazione con la riduzione nell’utilizzo delle porte di approvvigionamento più meridionali.
- La situazione nei porti dove sono operanti grossi operatori logistici integrati è da ritenersi ottimale.
- Sembra difficile che nuovi porti nell’area centro-tirrenica possano inserirsi nell’attuale struttura dei rifornimenti. Alcuni porti minori dell’area toscana (Carrara) potrebbero svolgere le funzioni di seconda sponda del porto di Livorno e in questo senso, le attività di miglioramento infrastrutturale (magazzini, tettoie) possono essere supportate.
- Il porto di Livorno, collocato in prossimità della Lucchesia, rimane il porto con le prospettive migliori per la cellulosa, e in un’ottica di ottimizzazione dovrebbe essere monitorato il più possibile il livello di apertura concorrenziale del sistema di imprese.
- La concentrazione sul porto di Livorno non dovrebbe essere, di principio, osteggiata. Vanno appoggiati gli investimenti adatti a questo tipo di traffico e va soprattutto sviluppato il sistema di collegamento del porto ferroviario con l’Hinterland, promuovendo anche l’uso della ferrovia.
- Il porto di Monfalcone, porto naturale di quella che è la seconda area cuore, dopo la Lucchesia, del cartario italiano (Nord-Est), è adatto a svolgere anche una funzione di gate internazionale, al servizio dello sviluppo di domanda potenziale proveniente dai Paesi dell’Europa Centro-Orientale, ma dovrebbe essere considerata con maggiore attenzione la richiesta di servizi ferroviari di un certo livello da parte degli operatori locali.
- E’ possibile che a Monfalcone la presenza di un operatore specializzato e la possibilità di utilizzare i terminali Ro-Ro recentemente costruiti a Monfalcone tenda in futuro ad attirare nell’area anche traffico di carta in esportazione dal Centro-Europa verso le aree del Mediterraneo Orientale. Anche in questo caso, la possibilità di rifornire direttamente via ferrovia sarebbe essenziale.

Il legno

Il tronco e il legname grezzo

- Nel lungo periodo, le attività legate al tronco tropicale sono destinate ad esaurirsi. Si tratterà della fine di un’attività che è stata storicamente importante per lo sviluppo dell’area adriatica e dell’intero Nord-Est (industria mobliera). Si trattava dell’attività più ricca nel settore della manipolazione portuale del legname convenzionale. Le imprese che usciranno da questo mercato dovranno ampliare le loro potenzialità in altri segmenti del convenzionale che rimarrà, per l’Adriatico, il settore trainante. La scomparsa del traffico di tronchi potrebbe inoltre indebolire anche le funzioni del porto di Salerno nel settore del legname.
- L’attività di importazione via mare del legname grezzo ad uso industriale (es. produzione semifiniti), andrà anch’essa incontro ad una certa riduzione, ma non dovrebbe esaurirsi, in quanto è probabile che legni a crescita rapida possano in futuro essere importanti anche in forma di tronchetto da provenienze oltremarittime. Sarà però sempre più diffusa la richiesta di tecnologie automatizzate di sbarco, con una riduzione delle opportunità di attività portuali di un certo spessore logistico e occupazionale.
- Una interessante prospettiva nel medio periodo per l’importazione di legname grezzo potrebbe venire dalla scelta di localizzazione meridionale di imprese italiane attive nella produzione dei prodotti semifiniti. Nel lungo periodo è tuttavia probabile che il mercato dei semifiniti per il rifornimento delle aree mediterranee vada a cadere sotto l’ombrello delle esportazioni asiatiche, molto convenienti.

I semilavorati ed i semifiniti

- Il settore del legname è maturo ma per il prossimo decennio mostra ancora opportunità in importazione per i porti italiani, sebbene, in generale, si ravvisi la prospettiva di una riduzione nella domanda di logistica specializzata a livello portuale o in prossimità delle aree portuali.
- Per l’Italia, dovrebbe rimanere più interessante di tutti il legname africano, prodotto in forma di segato, (frequentemente già essiccato) e in misura crescente, per il futuro, in forma di semilavorato. Il container

aumenterà molto le sue quote, anche se dall’Africa, in certi porti (Salerno, Livorno) potranno continuare ad esservi dei flussi di segato fresco, ancora per un certo periodo.

- Vi sono delle possibilità che Salerno, nel lungo periodo, possa perdere, dopo il tronco africano, anche i traffici africani di altra natura, per la politica di concentrazione delle rotte attuata dalle grandi società armatrici. Questo, a meno che nel meridione non si localizzi una più intensa attività industriale (mobili) rivolta alle esportazioni via mare verso i mercati ricchi (USA). Finora, non ci sono decisi segni di una discesa verso il Meridione dell’industria settentrionale.
- L’alto Tirreno sembra l’unico polo portuale destinato a rimanere veramente importante per le rotte africane. Non sembra infatti pensabile che anche nel caso in cui certe attuali esigenze del traffico tipiche dei segati venissero meno (container ventilati, carico misto fresco-essiccato sulla stessa nave Ro-Ro, ecc.) il traffico di legname africano tenda a “dispandersi” sulle rotte del container Lo-Lo, per esempio tramite hub su Gioia Tauro, in quanto la rotta continuerà ad essere praticata con la tecnica Ro-Ro, esclusa dal sistema dei trasbordi.
- Per i semilavorati e semifiniti non di provenienza africana, il Sud-America rimane l’area di maggiore interesse per l’Italia. Sulle direttrici dal Sud-America le rotte potrebbero essere più diffuse (navi cellulari Lo-Lo), toccando anche i porti del meridione e eventualmente i porti dell’Adriatico, anche a fini di commercializzazione (Trieste).
- Per i segati di provenienza Russa la situazione è differente. Il Meridione e i porti della Campania potrebbero resistere, nel lungo periodo, alla crisi del legname nell’area meridionale qualora il ruolo della Russia si facesse nuovamente più importante nel settore delle conifere. E’ un’opportunità interessante, anche se nel lunghissimo periodo è probabile che lo stesso mercato russo cominci ad organizzarsi per l’esportazione di prodotti semifiniti in container, riducendo l’importanza dei traffici di segato “convenzionale”.
- Per la sopravvivenza, nell’area meridionale, dell’attività di distribuzione del legname, è fondamentale la capacità di fornire a prezzi competitivi servizi di lavorazione/personalizzazione ai clienti e, in qualche modo, riuscire a mantenere le rotte container per disporre dei necessari assortimenti. Il supporto alle attività degli operatori locali potrebbe avvenire lasciando che rimangano liberi, per questi imprenditori, spazi di azione nei porti minori, che vanno sviluppati con agevolazioni per piccoli investimenti (tettoie, mezzi di movimentazione), mentre nel porto di Napoli sarebbe necessario ampliare le opportunità di sbarco (banchine per i convenzionali), senza però sviluppare terminali specializzati in cui sia dominante un’impresa storicamente collegata a posizioni dominanti.
- Per quel che concerne le esportazioni di legno centro-europeo dal porto di Trieste, verso la Cina e l’Estremo Oriente, vi sono interessanti opportunità. Tuttavia, è probabile che, di fronte alla concorrenza di “trader” stranieri, perderanno valore competitivo le caratteristiche “emporiali” dello “Scalo legnami” di Trieste. In questo caso, solo la capacità di offrire servizi a prezzo conveniente agli spedizionieri potrà far sopravvivere i centri di esportazione. Va sostenuta, in questo caso, la politica di marketing settoriale del porto e dei suoi operatori e gli investimenti al miglioramento del terminal, con particolare riferimento al collegamento fra “Scalo legnami” e terminale contenitori.

3.10.2 Indicazioni prospettive di medio-lungo termine nel settore del mobile

Alcune proiezioni quantitative

Se per il settore del mobile si desiderano individuare le linee di tendenza quantitative in base alle analisi dei dati statistici presi in considerazione nei precedenti paragrafi e alle considerazioni sugli scenari internazionali relativi al settore marittimo-portuale nel Mediterraneo (v. Cap.2), sembra sensato proporre, anche per il futuro di medio periodo, un modello di evoluzione lineare.

Il mercato è infatti in una fase di forte crescita ma non è in fase esplosiva, come dimostra la linearità della tendenza riscontrata nell’ultimo decennio.

Per effettuare proiezioni di sviluppo lineare, è possibile lavorare in termini di:

- analisi aggregata (i trend dell'import-export via mare, in modo da evidenziare il ruolo in prospettiva del settore marittimo nell'ambito dei flussi commerciali complessivi dell'Italia);
- analisi disaggregata per mercati di sbocco (trend delle esportazioni via mare in riferimento ai mercati che risultano più promettenti e significativi per il mare, raggruppati sinteticamente in: USA, Medio Oriente, Paesi Arabi, Gran Bretagna);
- analisi disaggregata per macro-aree italiane: i trend dell'export via mare del Mezzogiorno, area questa che sembra essere quella più significativa per le tendenze dimostrate e per quelle in atto (tassi di crescita in particolare).

Le linee di tendenze in riferimento agli aspetti citati, supponendo una tendenza lineare e considerando i dati in vatre, sono rappresentati nel **graf.3.114**, **graf. 3.115** e **graf. 3.116**.

Dall'analisi dei grafici si desume che a livello aggregato permane un forte trend di crescita delle esportazioni. In particolare la tendenza indica un traguardo di circa 4.500 mil. Euro nei prossimi 10 anni, con un incremento quindi di circa il 50% rispetto ai valori attuali.

A livello di analisi disaggregata per i principali mercati di sbocco si nota un rafforzamento ulteriore della posizione degli USA, con un incremento di circa il 30% rispetto ai valori attuali, unitamente ad un incremento leggero dei Paesi Arabi e del Medio Oriente. Significativo l'incremento potenziale per il mercato britannico che andrebbe ad avvicinarsi ai 200 milioni di Euro.

A livello di analisi disaggregata per macro-area, il ruolo del Mezzogiorno confermerebbe, infine, tutte le sue attuali premesse, andando a registrare un incremento del 50% rispetto ai valori attuali. Tale dato appare di particolare rilievo tenendo conto della forte propensione interna di questa macro-area per l'utilizzo della modalità marittima anche per i traffici infra-europei.

Un approccio qualitativo al futuro: il problema della competitività internazionale

Dal momento che le proiezioni quantitative hanno comunque un certo grado di cecità e di incapacità di leggere gli aspetti qualitativi dei fenomeni, in questo paragrafo vengono evidenziate le principali tendenze qualitative, in termini di prosecuzione logistica della filiera, mercati di sbocco, innovazioni di prodotto e processo produttivo, che potrebbero modificare i flussi marittimi di mobili e/o influire sul processo decisionale analizzato.

E' necessario innanzitutto mettere in luce che nel medio-lungo termine la principale sfida della filiera del mobile in futuro sarà quella di mantenere la leadership internazionale che si è conquistata, a fronte di una sempre più accesa concorrenza da parte di nuovi attori che si sono affacciati sull'arena competitiva, quali ad esempio la Cina (cfr. cap. 2) e il resto del Far East o la Spagna per il sub-settore delle sedie.

I punti di forza storici del mobile italiano, l'inventiva, il design e l'innovazione tecnologica, potrebbero non essere sufficienti a mantenere l'attuale vantaggio competitivo soprattutto di fronte a Paesi molto abili ad imitare lo stile italiano e capaci di produrre a basso costo, poiché dotati di ampia disponibilità di risorse umane e di materia prima e minori vincoli normativi ambientali e sociali.

Per combattere questi temibili concorrenti risulta, quindi, necessario introdurre alcune importanti innovazioni nella filiera. Si ritiene che esse potranno riguardare innanzitutto la sfera della logistica, la quale storicamente⁴² viene a assumere un ruolo strategico in condizioni di elevata concorrenza. Si tratta di cambiamenti che andranno a modificare gli assetti organizzativi della stessa catena: il distributore e il logistico dovrebbero assumere maggior peso.

Si prevede un graduale spostamento del ruolo del decisore dall'acquirente all'azienda produttrice, affinché quest'ultima possa avere un contatto diretto con il cliente e usare il prezzo finale, comprensivo quindi anche del costo della consegna, come leva di marketing e controllo dell'andamento del mercato. Questo comporta innanzitutto un cambiamento nella politica di vendita: maggior utilizzo di contratti franco destino e sviluppo di una rete di vendita locale nei mercati strategici, attraverso distributori o concessionari. L'organizzazione

⁴² Le prime innovazioni logistiche, in termini di ottimizzazione del processo distributivo e di integrazione interna alla filiera, si sono verificate non a caso nel settore della Grande Distribuzione Organizzata, in cui la concorrenza è molto alta.

di un servizio door-to-door potrebbe consentire di aggredire anche il mercato dei dettaglianti, per i quali oggi è molto costoso e difficile organizzare per conto proprio il trasporto dall'Italia.

Si tratta in effetti di un processo già in atto; in particolare, a seconda dello stadio evolutivo in cui si trovano, le imprese della filiera possono essere raggruppate in tre categorie:

- imprese “pioniere”
- imprese in via di cambiamento
- imprese arretrate.

Appartengono al primo gruppo soprattutto le imprese dell'area della Murgia-Matera. La strategia di vendita diretta ha infatti consentito a questo bacino produttivo di acquisire in poco tempo un peso importante nell'economia italiana e una maggiore capacità di esportazione, come dimostrano i dati presentati all'inizio del capitolo.

Altre imprese dell'area del Nord-est stanno modificando la loro strategia distributiva, al fine di espandere la loro quota di mercato.

In futuro l'ultimo gruppo si assottiglierà sempre di più: vi rimarranno solo le imprese che sono riuscite a ritagliarsi una nicchia di mercato sul fronte nazionale.

Come conseguenza di questo cambiamento nella strategia distributiva, si prevede un aumento del grado di terziarizzazione della logistica e lo sviluppo di partnership con operatori specializzati per raggiungere in modo più efficiente e più efficace possibile i mercati di sbocco. In questo quadro, le opportunità per accordi di logistica di distretto, molto spesso citati negli auspici, sono da valutarsi molto positivamente ma non hanno ancora trovato la cultura e le energie per una diffusa realizzazione.

Oltre a ciò, l'apertura di alcuni centri distributivi locali potrebbe consentire di consolidare i volumi, con notevoli risparmi nei costi di trasporto e di servire il mercato locale in tempi brevi, senza il vincolo stringente del transit time e riassorbendo eventuali ritardi nel processo produttivo. Le imprese “pioniere” hanno già effettuato anche questo passo.

Un'altra innovazione logistica, che alcune aziende cominciano a sperimentare per migliorare il lead-time, è la personalizzazione del prodotto in loco, svolgendo alcune lavorazioni finali accessorie presso centri distributivi locali. Ciò consente di non creare scorte soggette ad un alto tasso di obsolescenza e diminuire i costi di inventario.

Lo sviluppo di accordi intradistrettuali sulla logistica distributiva consentirebbe alle imprese di godere più facilmente di economie di scala e di assumere maggior potere contrattuale nei confronti dell'operatore logistico e dell'armatore. L'eccessiva individualità che, però, caratterizza i distretti italiani ha finora frenato lo spirito collaborativo e non sembra plausibile prevedere un cambiamento di tendenza entro breve.

E' chiaro che se saranno attuati con successo i cambiamenti logistici sopra citati non solo sarà garantita l'espansione della filiera all'estero ma ne beneficerà anche la catena marittimo-portuale, che si è visto essere importante per molti dei mercati di destinazione, soprattutto per quelli in espansione. Per essere più precisi, le pubblicazioni di Federlegno-Arredo e le interviste fatte prevedono una possibile crescita delle esportazioni sulle seguenti aree:

- USA;
- in Europa: UK e Spagna, Est Europa e CSI;
- nell'Asia Medio Orientale: Israele, Arabia Saudita e Emirati Arabi;
- in Estremo Oriente: Giappone, Corea del Sud e Cina.

Per quanto concerne la sfera produttiva, si segnalano le seguenti tendenze. Secondo un'indagine effettuata dall'ISTAT⁴³, la filiera punta ulteriormente all'innovazione tecnologica e di processo, al fine di differenziare il proprio prodotto. Il 63,25% delle aziende intervistate reputa molto importante migliorare la qualità del prodotto. L'innovazione tecnologica sta portando anche verso un alleggerimento graduale dei materiali,

⁴³ ISTAT- Federlegno-Arredo (2000) Il profilo economico del settore Legno-Arredo, p. 79.

ovvero ad un uso minore di legno massello e maggiore di pannelli truciolati e altri materiali composti con il legno o materiali alternativi al legno (alluminio, plastica, sintetici, ecc.). Oltre a ciò, si va verso una maggiore componibilità. Entrambe le due tendenze consentono di ridurre il costo del trasporto e fanno prevedere un futuro calo delle quantità trasportate. Per contro, il loro valore dovrebbe aumentare.

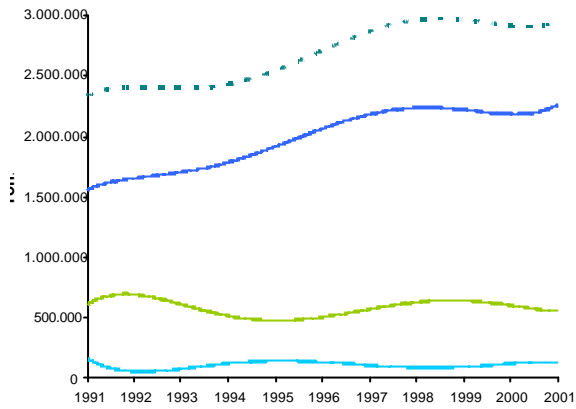
Al fine di vincere la concorrenza straniera anche sul fronte dei costi, si accelererà il processo di delocalizzazione produttiva. Già più di un'azienda ha aperto stabilimenti in Cina, nei Paesi dell'Est o in Sud America, ove vi è abbondanza di materie prime. Di recente, ad esempio è nato un Consorzio, detto "Project Brasil", promosso da una quindicina di imprese del Triveneto con lo scopo di aprire unità produttive in Brasile nella zona di Minas Gerais, ricca di materia prima, da cui poter attaccare più rapidamente il mercato americano. Iniziative di questo tipo potrebbero diminuire le quantità di mobili attualmente spedite dall'Italia agli Stati Uniti o verso altri Paesi in cui tali unità siano localizzate.

Sul fronte dell'*e-business*, si segnalano alcune prime esperienze "pilota", che se continuate potrebbero consentire di ottimizzare il processo logistico, contenendone i costi. La Fantoni, azienda udinese leader nella produzione di pannelli, sta sperimentando la razionalizzazione dell'approvvigionamento con piattaforma di *e-procurement*. Analogamente, nel settore delle cucine, la Snaidero ha creato un *marketplace* con il fine di integrare in rete fornitori, partners e risorse umane. Iniziative simili cominciano a comparire con maggior lentezza per i motivi già esposti anche in ambito distrettuale: ne è un esempio "Rete-dis", rete telematica distrettuale nata nell'ambito del distretto della sedia di Manzano, con l'intento di facilitare l'utilizzo delle nuove tecnologie di comunicazione, migliorando così il coordinamento tra gli attori della filiera e all'interno del distretto stesso e raggiungendo più elevati livelli di efficienza nelle varie fasi logistiche e produttive. Nonostante alcuni casi di eccellenza, comunque, non si prevede che l'*e-business* presenterà rapidi tassi di crescita, visto che la piccola dimensione media delle imprese del settore non consente di investire ampie risorse finanziarie.

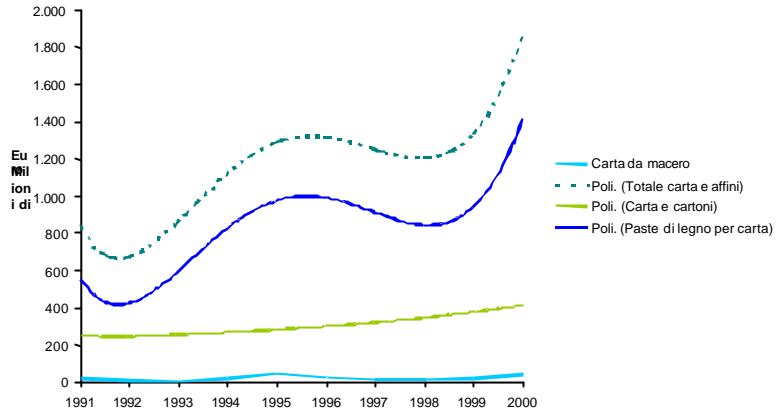
Tavola sinottica c

Andamento (polinomiale) delle importazioni o esportazioni via mare per voci rilevanti

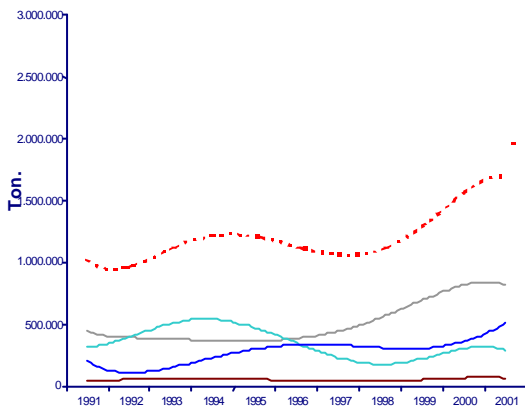
Settore cartario - andamento delle importazioni via mare in peso



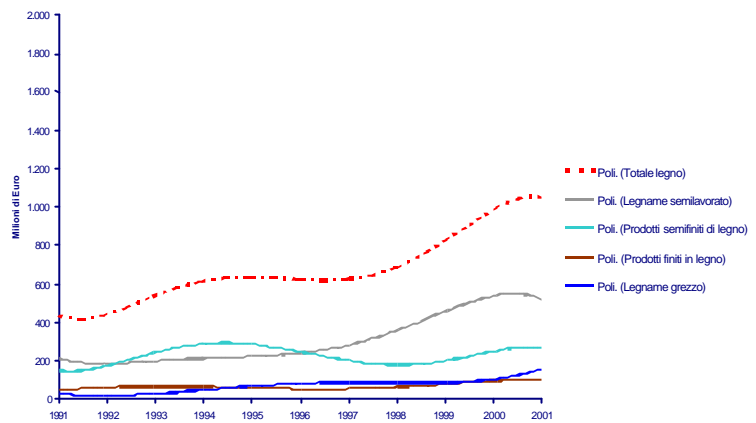
Settore cartario: andamento delle importazioni via mare in valore



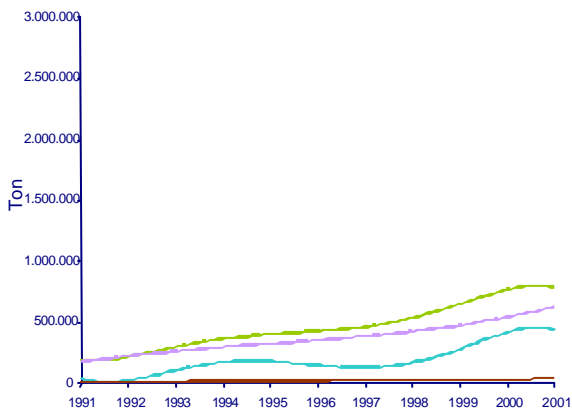
Settore legno - andamento delle importazioni via mare in peso



Settore legno - andamento delle importazioni via mare, in valore



Cartario e legno-mobile: andamento export via mare in peso (voci rilevanti)



Cartario e legno-mobile: andamento export via mare in valore (voci rilevanti)

