

Livorno vanta una tradizione storica nei forestali Con il nuovo Prp si aprono scenari diversi

Presidente Dari, Livorno si colloca in Italia al primo posto per la movimentazione dei prodotti forestali. Quali misure dovrebbero essere adottate nello scalo per rafforzare questo primato?

Garanzie d'ormeggio e infrastrutture necessarie per questa tipologia di traffico. Garanzie e programmazione agli Armatori che da sempre privilegiano il porto di Livorno e che potrebbero anche rafforzare ed investire ulteriormente sul nostro scalo. Infrastrutture che per talune tipologie merceologiche, in particolare la cellulosa, sono indispensabili: magazzini doganali e facilità di stoccaggio e riconsegna.

In ultimo, considerare anche un target nuovo: attrarre più traffico intra-europeo che oggi si muove anche e soprattutto su gomma. In questo senso, vi è un'ipotesi che, come Categoria portatrice d'interesse in quanto rappresentanti della merce, abbiamo sottoposto alla Autorità Portuale e sulla quale stiamo lavorando insieme, cioè quella di ridurre le tasse portuali per le merci e le navi che provengono da Paesi Europei. Vi è infatti un segmento di mercato interessante dal Nord Europa. Questa possibile azione avrebbe una ricaduta importante, sia per l'incentivazione dei traffici via mare, sia per la ricaduta economica che d'immagine poiché consentirebbe di trasportare le merci via

mare, anziché via strada, proteggendo l'ambiente (emissioni CO2) e la sicurezza.

Quali sono, per questo tipo di traffico, i punti di forza di Livorno?

Livorno vanta una tradizione, storica, nel campo dei forestali e dunque un "know how" che pochi altri porti possono vantare. Si tratta di una enorme risorsa, anche in termini di professionalità, che può e deve far incrementare i traffici. Il porto ha un vantaggio competitivo enorme per la sua dislocazione geografica: la vicinanza con il polo manifatturiero lucchese che consente un risparmio "overall" sui costi logistici.

Quali le criticità?

Vuoi per fattori economici globali innescati da una crisi senza precedenti, vuoi per le politiche armatoriali specie in campo liner, la competizione si è spostata anche nel settore container. Il container offre grande flessibilità, sia per i quantitativi di merce da spedire, che per la gestione logistica indubbiamente più semplice con un impatto economico sul door to door. In un momento di mercato che vede grande offerta di stiva e dunque noli sempre al ribasso, abbiamo assistito ad un mutamento delle metodologie di trasporto. D'altra parte, anche in campo bulk, gli Armatori hanno investito ed investono in navi di maggior portata e

con maggior pescaggio. Ergo, la criticità maggiore che vedo, è quella di garantire banchine e pescaggi adeguati anche alle grandi Compagnie di Navigazione che operano navi bulk, in questo settore.

Inoltre, la consegna su strada, per essere competitiva, avviene via camion e solo una piccola parte via ferrovia. Si dovrebbe cercare di incrementare la seconda modalità. Si dovrebbe poi cercare una maggiore fluidità nel traffico dei mezzi, che già viaggiano a tariffe estremamente ridotte, e che restano spesso intrappolati nelle code ai varchi doganali che vengono oggi utilizzati per una molteplicità di traffici.

Nonostante la vicinanza del porto di Livorno ai distretti delle cartiere, ancora molti traffici vengono movimentati dai porti nord Europei. Perché, secondo Lei?

Questo è un problema che investe molte commodities, non solo i forestali. Dipende in primis dal maggior utilizzo di containers in ogni segmento di mercato (questo non fa difetto), di poi dalla vasta offerta sugli scali Nord Europei da/per molteplici trades e da collegamenti ferroviari molto efficienti, rapidi e puntuali dai grandi porti del Nord, quali Rotterdam ed Anversa, sui principali interporti italiani, quali Milano, Bologna ma anche Padova e Verona. In ultimo, i tempi di riconsegna

delle merci in questi porti sono più efficienti, rispetto ai nostri. Dato tutto questo, per talune zone (anche ed in particolare il Tri Veneto) il door to door può divenire competitivo.

Nella movimentazione dei prodotti forestali Livorno fa quasi esclusivamente import. Cosa fare per sviluppare l'export in questo segmento? È possibile?

Certamente possibile : dipende dalla disponibilità e dall'offerta dei servizi in export. L'export dei prodotti finiti nel settore cartario ed affini, si muove in containers : Livorno è attualmente competitiva, per offerta di servizi, su USA, Canada, Centro e Sud America. Lo è meno su trades importanti quali Asia / Far East / Continente Indiano, ma anche Eastern Med ed anche su Paesi nord Africa quali Algeria e Marocco. Da altri porti purtroppo vi è una pluralità di servizi e collegamenti viari più efficienti.

Quali sono le prospettive offerte dal nuovo Piano Regolatore portuale rispetto al traffico dei prodotti forestali?

Credo che con il nuovo PRP si possano aprire scenari diversi e molte opportunità per il nostro porto. Opportunità da cogliere e sviluppare. Nel rispetto di tutte le attività economiche del nostro porto, certamente, non dobbiamo dimenticare che il moltiplicatore economico del settore merci è 2,9 e quello occupazionale nella nostra Regione è

3,3. Con il nuovo PRP vi sarà la possibilità di offrire alle Compagnie quelle necessarie garanzie di cui parlavamo prima. E dunque maggior disponibilità di spazi, banchine e magazzini dedicati, per un settore che riveste un ruolo strategico per il nostro porto e per la nostra economia. Potremo avere una migliore gestione ed organizzazione degli spazi e proteggere così una delle fondamentali risorse del nostro porto : i traffici di rinfuse e bulk, che costituiscono appunto una risorsa, ma anche un vantaggio competitivo. Il nostro è un porto capace di attrarre e gestire con alta professionalità tutte le tipologie di traffico.

Che valutazione dà allo studio che l'Authority ha promosso in stretta sinergia con il CNR e gli operatori portuali?

Si tratta di un'iniziativa importante e colgo l'occasione per ringraziare l'Autorità Portuale : è un approccio professionale e coglie, a mio avviso, in pieno lo spirito ed il ruolo di "Cluster Manager" che le Autorità Portuali debbono avere. E' fondamentale a sua svolta l'analisi e lo studio di settori merceologici strategici ed inoltre il partner nella ricerca, il CNR, è un'eccellenza del nostro Paese. Aggiungo che il lavoro in sinergia con gli operatori, cioè il supporto reciproco, è altrettanto importante ed è molto apprezzato da tutti noi. Mi auguro, anzi, che questa sia la prima di altre iniziative

analoghe, su altri settori, per avere un marketing efficace e cercare di incentivare i traffici.

Come hanno influito le nuove condizioni di vendita (DAP) sul vostro lavoro?

La resa DAP si è recentemente sviluppata soprattutto per un'esigenza di semplificazione e maggior velocità sul door to door dei Caricatori e dei Ricevitori, date le criticità che abbiamo nel nostro Paese. Tale resa non è però controllata esclusivamente dagli Armatori che, anzi, in molti casi non sono strutturati per servizi tipici del mondo della logistica. Il ruolo dell'Impresa di Spedizioni, infatti, garantisce comunque e pur sempre una supervisione generale dallo sbarco sino a door, ivi inclusa la parte doganale.

La Spedimar Che cos'è

Spedimar è l'Associazione di categoria tra le Imprese di Spedizioni Marittime. Fondata nel 1952, rappresenta oltre 100 Imprese con circa 1400 occupati. Le imprese associate a Spedimar sono situate prevalentemente nel territorio di Livorno e Provincia ma anche in altre province della Toscana, come Massa Carrara, Pisa e Firenze. La Spedimar, a livello nazionale aderisce a Fedespedi (Federazione italiana delle Imprese di Spedizioni) e a Confetra (Confederazione Italiana dei Traffici e della Logistica). La Spedimar dunque rappresenta la merce.