

WEBRIDGeworlds

ASSEMBLEA PUBBLICA SPEDI PORTO

Genova, 29 marzo 2019

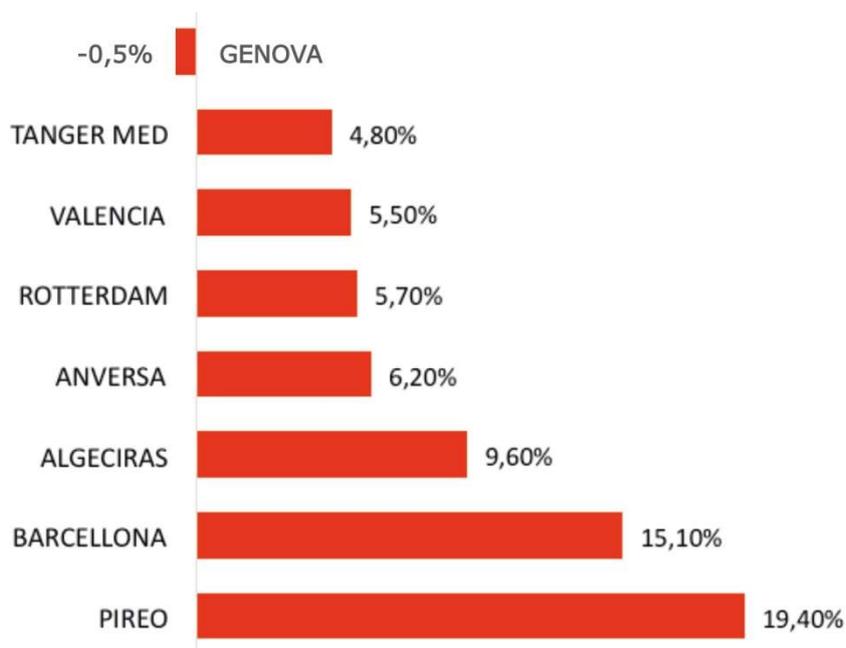
Cartella stampa

Genova, il suo Porto, gli operatori devono partire da una visione rinnovata del nostro ruolo all'interno degli scenari portuali internazionali. In tutto il mondo si sta diffondendo una cultura della portualità votata alla "Trade Connectivity", ovvero di una portualità che è momento essenziale, ma momento, di un processo logistico più complesso ed articolato. Per essere vincenti all'interno delle dinamiche evolutive dei mercati, per essere di reale sostegno all'export italiano ed, allo stesso tempo, proporsi quale concreta alternativa ai porti del North Range non vi è alternativa all'aggiornamento infrastrutturale, strade, autostrade, ferrovie, aeroporti ed Information Technology. Non dobbiamo temere l'applicazione di modelli avanzati di KPI, in grado di misurare le nostre performance merci e servizi. Questa è la strada seguita da tutti i porti del Mediterraneo e da quelli che sono cresciuti di più a livello di traffico e di servizi.

I porti del Mediterraneo hanno movimentato, complessivamente nel corso del 2018, 27,6 milioni di TEUs con un aumento dell'8,8% rispetto al 2017, tra i porti in maggiore crescita, ed a breve proveremo ad analizzare le ragioni di questo successo, troviamo il Pireo (19,4%), Barcellona (15,1%), TangerMed (+4,8%), Valencia (+5,5%) ed Algeciras (+9,6%).

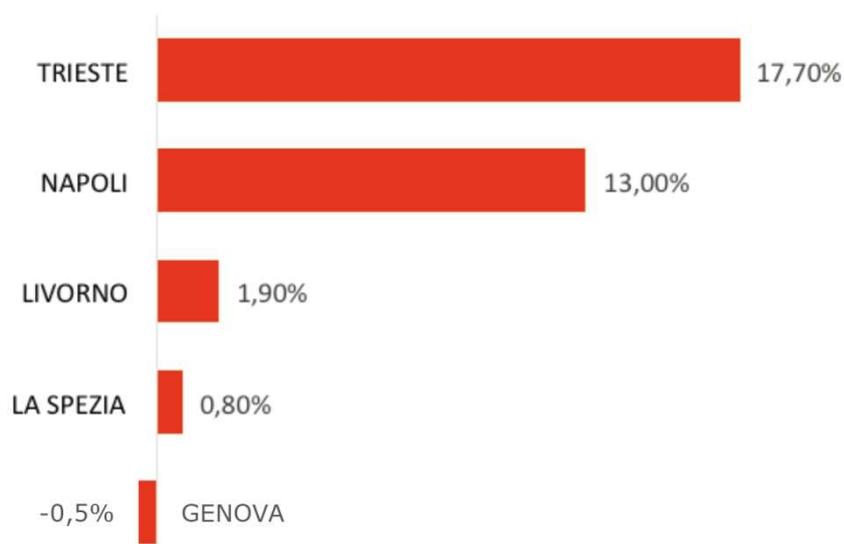
Per quanto riguarda i porti del Northern Range, anch'essi hanno aumentato i loro traffici del 3,3% arrivando a movimentare 44,3 milioni di TEUs. Tra le migliori performance quelle del Porto di Anversa (+6,2%) e Rotterdam (5,7%)

PERCENTUALE CRESCITA TRAFFICI PORTI EUROPEI 2018 VS 2017



Relativamente ai porti italiani nel 2018, questi hanno movimentato 10,280 milioni di Teu, in diminuzione rispetto al 2017 del – 2,4%. Un risultato negativo su cui pesa non solo l'effetto Genova ma anche l'effetto gigantismo navale.

PERCENTUALE CRESCITA TRAFFICI PORTI ITALIANI 2018 VS 2017



A fare da contraltare agli ottimi risultati ottenuti dai porti di Trieste (+17,7%), Napoli (+13,0%), Livorno (+ 1,9%) e Spezia (+0,8%) vi è il Porto di Genova – fino a quel momento leader italiano della crescita - che, dopo la tragedia del Ponte Morandi, ha visto chiudere l'anno con una perdita del – 0,5% rispetto al 2017 che, considerato il +6% circa registrato nel primo semestre, porta il

saldo della perdita in termini percentuali del 2018 sul 2017 vicino al 7% ed una conseguente riduzione del PIL della Macro Regione Nord-Ovest di circa 0.2%.

Gli asset strategici su cui tutti i paesi, che vogliono avere un ruolo di primo piano nella economia mondiale, stanno puntando sono sostanzialmente tre: la “**Maritime Connectivity**”, la “**Port Efficiency**”, la “**Hinterland Connectivity**”.¹ La sommatoria di questi tre elementi porta alla definizione e quantificazione della c.d. “**Trade Connectivity**”.

COME SPEDIORTO, VOGLIAMO: “trade connectivity” ed un “bold plane (PIANO AMBIZIOSO) “ per il porto di Genova, dichiara il Presidente PITTO:

*“La nostra intenzione è quella di applicare il principio della “**Trade connectivity**” nella sua triplice espressione prima descritta, potenziandola di ulteriori elementi “**Automation technology**”, “**Digitalization**”, “**IoT (Internet of Things)**” il tutto certificabile attraverso una “**KPI Application**”.*

Volgiamo un Concept diverso di portualità che pone al centro la merce e la soddisfazione dei clienti, valorizzando la filiera complessiva dei servizi. Intorno a questi nuovi modelli di “connectivity and performing” deve essere però calato un meccanismo di certificazione del porto.” Lavoriamo tutti insieme: operatori, categorie ed amministrazioni ad un **BOLD PLANE** ambizioso che valorizzi anche la **VALPOLCEVERA CONVERTENDOLA AD ATTIVITA’ LOGISTICHE 4.0**, **dobbiamo fare interagire Porto, Aeroporto, Valpolcevera e Retroporti attraverso le ZLS ed una rete di infrastrutture aggiornata. Abbiamo bisogno di un CORRIDOIO PORTUALE DEDICATO ALLE MERCI.**

Ma non solo, sempre per il Presidente Pitto:

*“il futuro di noi spedizionieri si giocherà sulla nostra capacità di trasformarci in **service & data providers** della logistica. Lo spedizioniere rappresenta oggi più che mai il ponte che unisce il mondo dell’industria e il mondo del trasporto e della logistica, in grado già oggi di gestire milioni di file e data per anno.*

*Secondo i dati dell’Osservatorio Contract Logistic del Politecnico di Milano, il mercato della logistica in Italia vale oggi **43,5 miliardi di euro**, con un incremento di 4 miliardi negli ultimi 5 anni. Ma solo il **40% della logistica italiana è terziarizzata**; esiste un mercato potenziale (fra in-house e outsourcing) **di 110 miliardi di euro.***

LA NOSTRA SFIDA SARA’: *Trasformare i nostri servizi, aggiornandoli ed integrandoli costantemente, trasformarci in alleati dei nostri partner e dei nostri clienti per eliminare i costi legati alle inefficienze e fare emergere il vero valore della logistica*

¹ Maritime Network, Port Efficiency, and Hinterland Connectivity in the Mediterranean. International Development in Focus di World Bank Group