

[ maritime  
indicators  
campania ]

maritime  
economy

2015

# **I Maritime Indicators Campania sono realizzati da SRM e Unione Industriali di Napoli e sono disponibili su [www.srm-maritimeconomy.com](http://www.srm-maritimeconomy.com) l'Osservatorio sui Trasporti Marittimi e la Logistica**

Direttore di ricerca:

Massimo DEANDREIS

Team di ricerca:

## **SRM**

Alessandro PANARO (coordinatore)

Anna Arianna BUONFANTI

Agnese CASOLARO

## **Unione Industriali di Napoli**

Paola RUSSO (Centro Studi)

Felicetta STANCO (Sezione Logistica, Intermodalità e Trasporti)

Progetto grafico e sviluppo editoriale:

Marina RIPOLI

Un ringraziamento particolare al Presidente della **Sezione Logistica, Intermodalità e Trasporti** dell'Unione Industriali di Napoli, Francesco TAVASSI che ha fornito un contributo importante alla realizzazione di questo lavoro, frutto del partenariato tra SRM e l'Unione Industriali a valere sul progetto di ricerca "Osservatorio sui Trasporti Marittimi e la Logistica".

Un ringraziamento al Presidente della **Sezione Cantieristica Navale** dell'Unione Industriali di Napoli, Luigi SALVATORI.

Un ringraziamento a tutte le imprese che hanno partecipato al Focus Group di studio tenutosi presso l'Unione Industriali di Napoli il 3 dicembre 2014, consentendo alle analisi di avere un elevato valore aggiunto fornito direttamente dai protagonisti del territorio: CANTIERI DEL MEDITERRANEO, IDAL GROUP, TERMINAL FLAVIO GIOIA, TEMI, ASSOAGENTI, KUWAIT PETROLEUM, ITALCOST, GAROLLA.

Si ringrazia, inoltre, Unioncamere Campania per aver fornito i dati sulle imprese.

I dati della pubblicazione hanno vari livelli di aggiornamento.

La consultazione delle fonti è aggiornata a febbraio 2015.

Le analisi contenute nella ricerca non impegnano né rappresentano in alcun modo il pensiero e l'opinione dei Soci fondatori ed ordinari di SRM. Lo studio ha finalità esclusivamente conoscitiva ed informativa, e non costituisce, ad alcun effetto, un parere, un suggerimento di investimento, un giudizio su aziende o persone citate. Sono consentiti l'uso e la riproduzione della pubblicazione ai fini scientifici e di analisi, solo citando espressamente la fonte:

**SRM - Maritime Indicators Campania**

# **Il Quadro Congiunturale della Maritime Economy in Campania** 4

## **I Maritime Indicators**

### **1. Relazioni commerciali internazionali** 8

---

Interscambio commerciale Campania 9

### **2. Competitività** 12

---

Indicatori di competitività Doing Business World Bank 13

Traffico portuale campano 14

### **3. Imprese** 16

---

Imprese del cluster marittimo 17

Fatturato delle imprese del settore marittimo 19

Una visione d'insieme 20

Nota metodologica 20

### **Focus Group: il punto di vista e le proposte degli imprenditori**

L'analisi della congiuntura 23

Le principali problematiche per lo scalo napoletano 23

Alcune proposte per il futuro 24

Una visione di sintesi 24

Allegato - I temi della discussione 26

# Il Quadro Congiunturale della Maritime Economy in Campania

Il 2014 è stato accompagnato da un miglioramento, seppure lieve, delle condizioni macro-economiche a livello globale che rende più ottimistiche le prospettive di una crescita tangibile nel trasporto marittimo internazionale.

Le previsioni della WTO (World Trade Organization) stimano un aumento del commercio mondiale pari al 4,7% per il 2014 e al 5,3% per il 2015, in aumento rispetto alla crescita media dell'ultimo biennio che è stata del 2,2%. La WTO ha rilevato che nel 2013 la lentezza del ritmo della crescita del commercio è stata determinata da una combinazione di domanda di importazioni piatta nelle economie sviluppate (+0,2%) e di una modesta crescita delle importazioni nelle economie in via di sviluppo (+4,4%), mentre sul fronte delle esportazioni, le economie sia sviluppate sia in via di sviluppo hanno registrato solamente lievi incrementi.

A trainare la ripresa sembrano essere le economie più mature, mentre i Paesi emergenti fanno segnare rallentamenti nei tassi di crescita, sia a causa di fattori ciclici e congiunturali sia come conseguenza di difficoltà strutturali persistenti.

L'ultimo outlook del Fondo Monetario Internazionale conferma per il 2014 una performance analoga a quella del 2013 in termini di PIL (+3,3%), e solo un leggero miglioramento per il 2015 (+3,5%).

Secondo il Bimco, un'associazione internazionale di shipping, la ripresa economica mondiale trainerà le prestazioni delle navi bulk carrier,

cisterne e portacontainer, ma restano i rischi connessi all'eccesso di capacità di stiva che può abbassare i noli, soprattutto nel segmento dei container.

La domanda di trasporto su navi cisterna e portacontainer sarà alimentata prevalentemente dagli Stati Uniti che dovranno sostenere la forte domanda dei consumatori e l'elevata produzione petrolifera.

Ad influenzare le dinamiche delle rotte mondiali di petroliere e navi cisterna saranno la shale oil statunitense e la delocalizzazione dei maggiori centri di raffinazione in Medio Oriente. Interessante sarà vedere - sottolinea la relazione di Bimco, Reflection 2014 - la strategia di diversificazione negli approvvigionamenti avviata dalla Cina, che sempre più si rivolge all'Africa occidentale al Sud America, aumentando la lunghezza delle rotte.

Nel 2014, l'offerta di stiva sul mercato dry bulk è cresciuta del 4,4%, mentre la domanda è salita ancora, grazie alla Cina, del 4,5-6% trainata dalle major bulk (soprattutto minerali di ferro, carbone e grano). Ma in questo segmento sono prossime alla consegna le nuove navi ordinate negli ultimi anni, che potrebbero rallentare questo trend di ripresa.

Volatilità dei noli, economie di scala e alleanze sono state le parole d'ordine anche nel 2014 per il segmento container, la cui l'offerta di stiva è cresciuta del 5,7%, anche se stanno uscendo progressivamente di scena le navi di piccola taglia.

Per questo segmento Drewry Shipping Consultants prevede una crescita media annua del 5,6% fino al 2018, rispetto al 3,4% registrato nel 2013, che si concentrerà prevalentemente in Africa e in Cina.

Il 2014 è stato l'anno in cui si è imposto il fenomeno delle alleanze tra i carrier.

Dopo la vicenda della P3 Network con le prime tre compagnie di navigazione del settore di linea (Maersk Line, Mediterranean Shipping Company e CMA-CGM), che aveva già disegnato strategie che stavano mutando l'assetto del mercato mondiale dei container, bloccata poi dall'autorità antitrust cinese, sono state siglate la 2M (Maersk e MSC) e, ultima in ordine di tempo, la Ocean Three (CMA CGM, China Shipping Container Lines e United Arab Shipping Company), basata su una combinazione di accordi di vessel sharing, di slot exchange e di slot charter relativi ai servizi Asia-Europa, Asia-Mediterraneo, ai servizi transpacifici e transatlantici e ai servizi Asia - costa est degli USA.

Il mercato dei container vede, inoltre, la presenza di altre due alleanze già operative ovvero la G6 (Hapag Lloyd, NYK Line, OOCL, APL, Hyundai Marine e Mitsui Osk Lines) e CKYHE (Cosco, K Line, Yang Ming, Hanjin ed Evergreen).

Il ricorso alle alleanze e al gigantismo si spiega con la necessità di contenimento dei costi dei carrier che in tal modo possono razionalizzare i servizi di linea e conseguire maggiori economie di scala.

Il fenomeno delle alleanze tra i principali carrier, che catalizzano quasi interamente gli imponenti flussi di merci in contenitori tra l'Estremo Oriente e l'Europa e il Nord del Mediterraneo, è una questione rilevante da considerare nelle valutazioni delle stime di crescita del segmento. A livello economico esse hanno, infatti, la capacità di orientare le rotte sulle quali si manifesteranno i trend di crescita più interessanti, nonché le direttrici lungo le quali si muoveranno. Naturalmente i carrier disegneranno le loro rotte tenendo conto anche dei porti che saranno in grado di accogliere le mega navi da oltre 18.000 TEU che compongono la loro flotta.

Sulla base di quanto riportato nell'ultimo rapporto di Alphaliner, al 31 dicembre 2014 si contavano già 96 navi di stazza superiore ai 13.300 TEU per una capacità di oltre 1,4 milioni di TEU; in orderbook, sempre alla stessa data, compaiono ulteriori 102 unità per una capacità complessiva di oltre 1,6 milioni di TEU.

Nel frattempo, in base alle previsioni dell'Ocean Shipping Consultants, i cantieri coreani sono ormai pronti per costruire navi da 24.000 TEU, ovvero 5 mila TEU più grandi rispetto a quelle da 19.000 TEU appena entrate in esercizio.

Al fine di valutare quali impatti l'andamento dell'economia e dei trasporti marittimi possano avere a livello territoriale, va innanzitutto premesso che in Campania la rilevanza della Blue Economy è molto significativa: il cluster marittimo presenta un'ampia articolazione coinvolgendo numerosi soggetti e diverse tipologie d'attività.

Tra gli elementi caratterizzanti il tessuto regionale del comparto

marittimo, infatti, c'è la contemporanea presenza di molte imprese di shipping, da un lato, e di portualità e cantieri per la produzione e la riparazione navale dall'altro.

Per il settore del trasporto marittimo, in particolare, in Campania si contano 162 imprese attive che corrispondono al 49,2% di quelle presenti nel Mezzogiorno e al 13,3% di quelle nazionali. Rilevante è anche il riflesso il termini occupazionali. Gli ultimi dati disponibili parlano di circa 32.000 unità impiegate nel settore nel Mezzogiorno, pari al 36,3% del dato nazionale.

Si contano numerose realtà tanto nel segmento passeggeri quanto in quello merci, ma, su scala internazionale, è il settore cargo quello che fa registrare la presenza del maggior numero di realtà di grandi dimensioni.

Molti grandi gruppi armatoriali detengono, quindi, rapporti con la regione, avvalendosi, tra l'altro, delle competenze che il territorio offre nell'ambito della cantieristica e investendo attivamente nel potenziamento delle strutture portuali presenti.

Per quanto riguarda il tessuto armatoriale regionale, inoltre, va detto che vi sono alcuni elementi distintivi che influiscono in modo più o meno rilevante sulle strategie dello stesso e, quindi, sull'attività svolta. Esso, infatti, si caratterizza, da un lato, per una struttura basata per lo più sulla proprietà familiare e, dall'altro, per il rilevante grado di flessibilità dei modelli gestionali, con particolare riferimento alla consistenza della flotta. Oltre alle navi di proprietà, infatti, gli armatori campani si avvalgono spesso di navi a noleggio; ciò consente loro di modificare la composizione e la dimensione della flotta

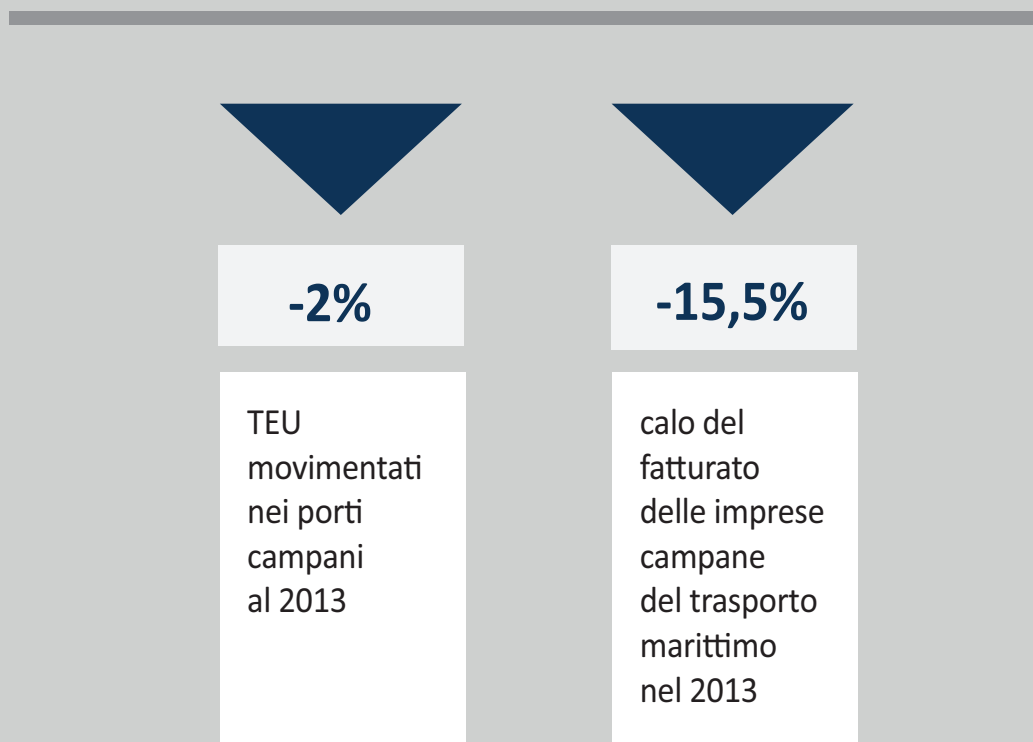
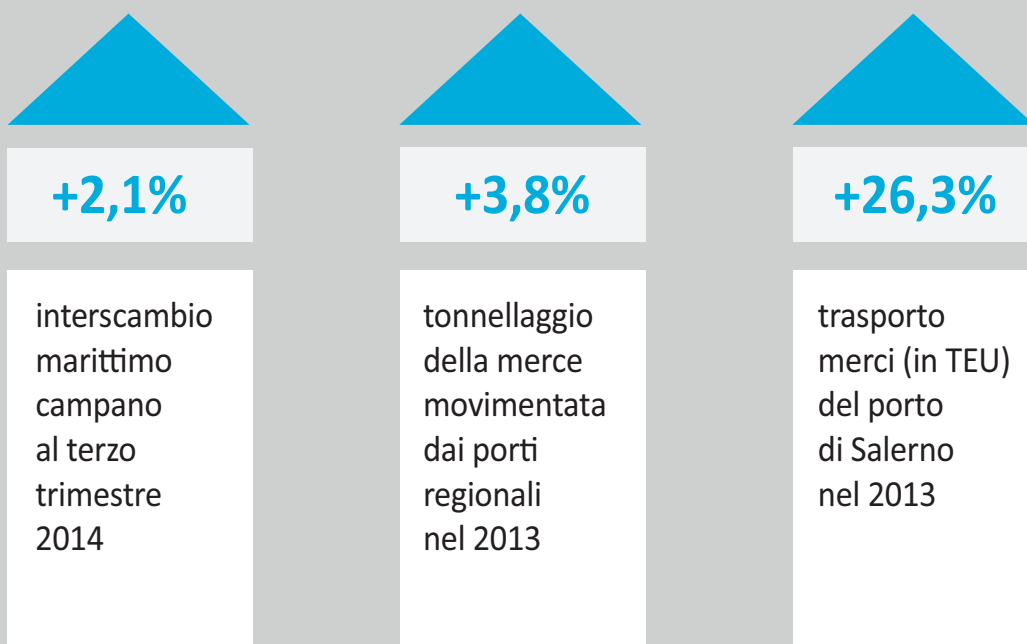
a seconda delle diverse necessità e prospettive di traffico. Va aggiunto che le compagnie armatoriali della regione si distinguono anche per la posizione rilevante che occupano a livello nazionale in termini di servizi specializzati offerti, quali il rimorchio nei porti, i lavori marittimi, la posa di cavi sottomarini o l'installazione di piattaforme petrolifere.

La consistenza della flotta armatoriale regionale e l'articolazione del tessuto imprenditoriale del settore sono due dei fattori che fanno assumere alla Campania una posizione di rilievo nel più generale contesto nazionale. Detto in altri termini, il contributo che l'economia marittima campana dà a quella nazionale è rilevante, anche in termini di dinamiche di sviluppo.

Per quanto riguarda i traffici regionali, la modalità prevalente continua ad essere quella Ro-Ro che assorbe il 38,4% del tonnellaggio complessivo movimentato nel 2013 dai due porti di Napoli e Salerno, pari a quasi 31,4 milioni ed in aumento rispetto al 2012 (+3,8%). Diminuiscono, per contro, i TEU che raggiungono le 740.426 unità (-2%).

In calo anche i valori relativi al trasporto passeggeri regionale: -5,9% il dato complessivo e -3,4% per il solo comparto crocieristico. Lo spaccato per singolo porto, tuttavia, evidenzia valori più marcati per lo scalo napoletano, bilanciati solo in parte dalle performance positive registrate dal porto di Salerno. Ciononostante, il porto di Napoli rimane uno dei principali punti di riferimento per il settore crocieristico nazionale, essendo il 1° scalo del Mezzogiorno e il 3° scalo italiano. 

# [ Good and Bad ]



**Di seguito sono illustrati gli indicatori  
la cui analisi consente di approfondire  
e meglio interpretare la disamina  
congiunturale del settore  
dell'economia del mare.**

1

---

indicatori

---

**RELAZIONI  
COMMERCIALI  
INTERNAZIONALI**

---



# [ Interscambio commerciale Campania ]

Questo panel di indicatori raggruppa le statistiche congiunturali, nonché i trend, dell'interscambio commerciale via mare della Campania. I dati si riferiscono al terzo trimestre del 2014.

Nei primi 9 mesi del 2014 l'interscambio commerciale della Campania è stato pari a quasi 15,2 miliardi di euro, in aumento del 2,1% rispetto all'analogo periodo del 2013. Nel dettaglio l'import, pari a circa 8,1 miliardi di euro, è aumentato del 4,8%, mentre l'export, con un valore di quasi 7,1 miliardi di euro, ha

registrato un calo dello 0,8%.

Dalla figura 1 si evince come oltre il 45% dell'interscambio commerciale campano viaggia via mare. Si tratta di quasi 7 miliardi di euro che pesano per il 4,2% sul totale del commercio marittimo nazionale e per il 16,7% sul corrispondente totale delle regioni del Mezzogiorno.

Come si evince dalla figura 2, già nel 2013 l'interscambio marittimo campano ha fatto registrare una ripresa, dopo due anni di contrazione, con un +5,2% rispetto al 2012. Tale andamento è imputabile so-

prattutto all'export che, con un incremento annuale dell'8,2%, ha sempre fatto registrare performance positive. Si rileva, inoltre, anche una ripresa delle importazioni che, con un +2,9%, sono in aumento dopo due anni con segno negativo.

I dati dei primi 9 mesi del 2014 confermano il buon andamento delle importazioni con un +6,8% rispetto all'analogo periodo del 2013; l'export, per contro, è in calo (-4%). Nel totale, l'interscambio marittimo regionale è in aumento del 2,1% rispetto ai primi 9 mesi del 2013.

**Modalità di trasporto dell'interscambio commerciale campano (dati in mln €). Gennaio-Settembre 2014**

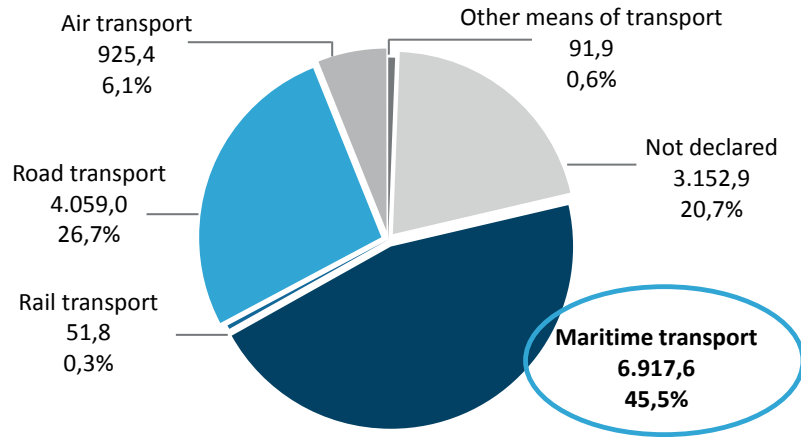


Figura 1 - Fonte: SRM su Coeweb

**Trend import-export marittimo campano**

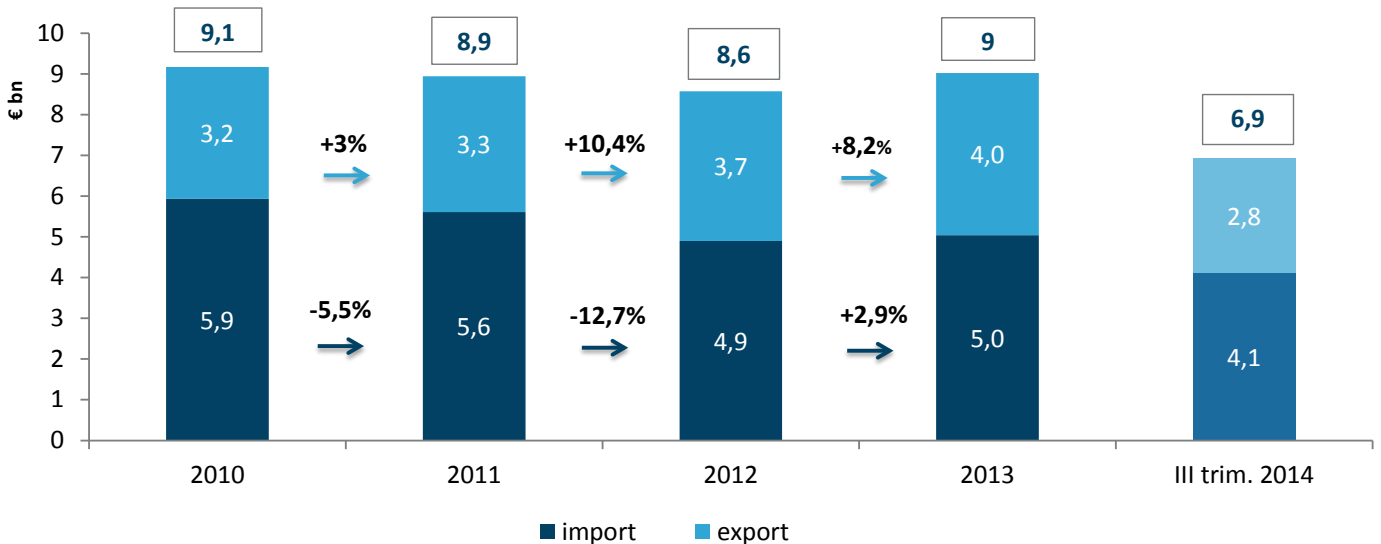


Figura 2 - Fonte: SRM su Coeweb

**Principali aree geografiche di riferimento dell'interscambio commerciale marittimo campano. Gennaio - Settembre 2014**

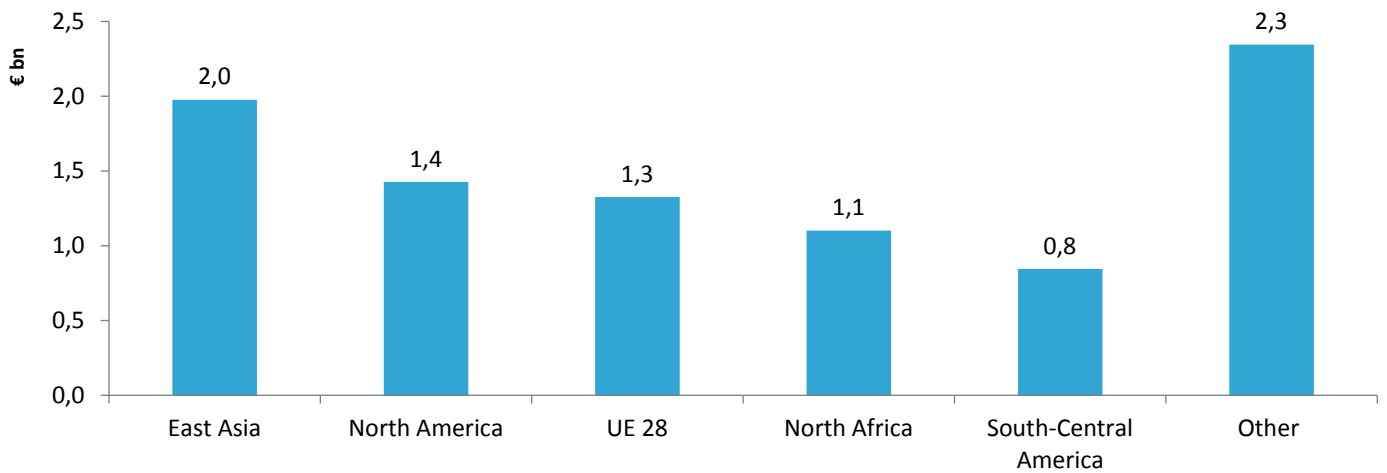


Figura 3 - Fonte: SRM su Coeweb

I paesi dell'Asia orientale rappresentano l'area con la quale si registra il maggior import-export via mare della Campania con il 22,7% del totale regionale. Seguono i Paesi dell'UE 28 con il 15,7% e del Nord America con il 15,6%.

Tra il 2010 ed il 2013 si sono intensificati i rapporti via mare con il Nord Africa, il Nord America e l'UE 28 con degli aumenti che vanno

dai +2 punti percentuali nel primo caso a +5 p.p. negli altri due casi. Per contro, diminuisce il peso delle altre due aree sul totale degli scambi regionali con i paesi dell'Asia Orientale che passano da una quota del 37% del 2010 ad una del 22% del 2013 (-15 p.p.).

I dati riferiti ai primi tre trimestri del 2014 vedono una ripresa della quota dei paesi dell'Asia orientale,

dell'UE 28 e del Centro-Sud America, mentre calano le quote delle restanti aree.

Andando ad analizzare le merci più frequentemente scambiate, si registra la prevalenza di metalli e prodotti metallici che assorbono il 19,8% del valore del traffico complessivo; segue la categoria dei prodotti alimentari, bevande e tabacco con il 17,3%.

**Il trend delle principali aree geografiche di riferimento dell'interscambio commerciale marittimo campano**

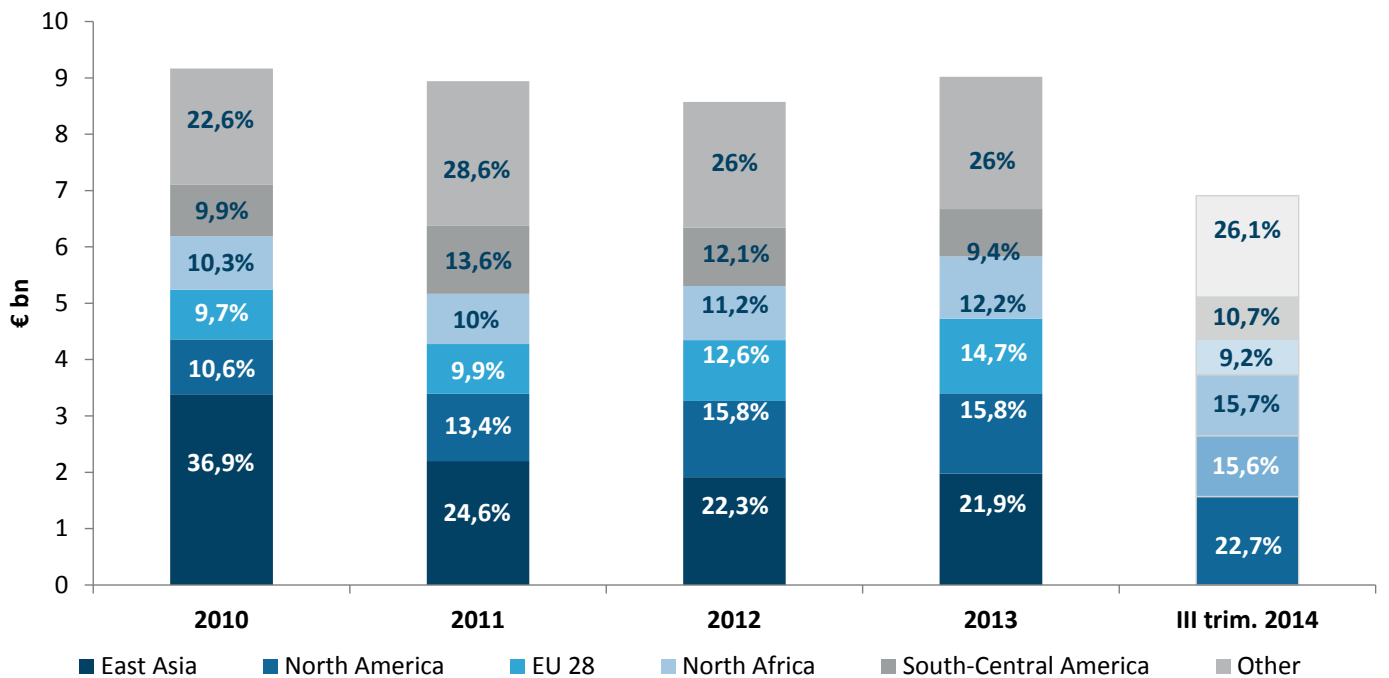


Figura 4 - Fonte: SRM su Coeweb

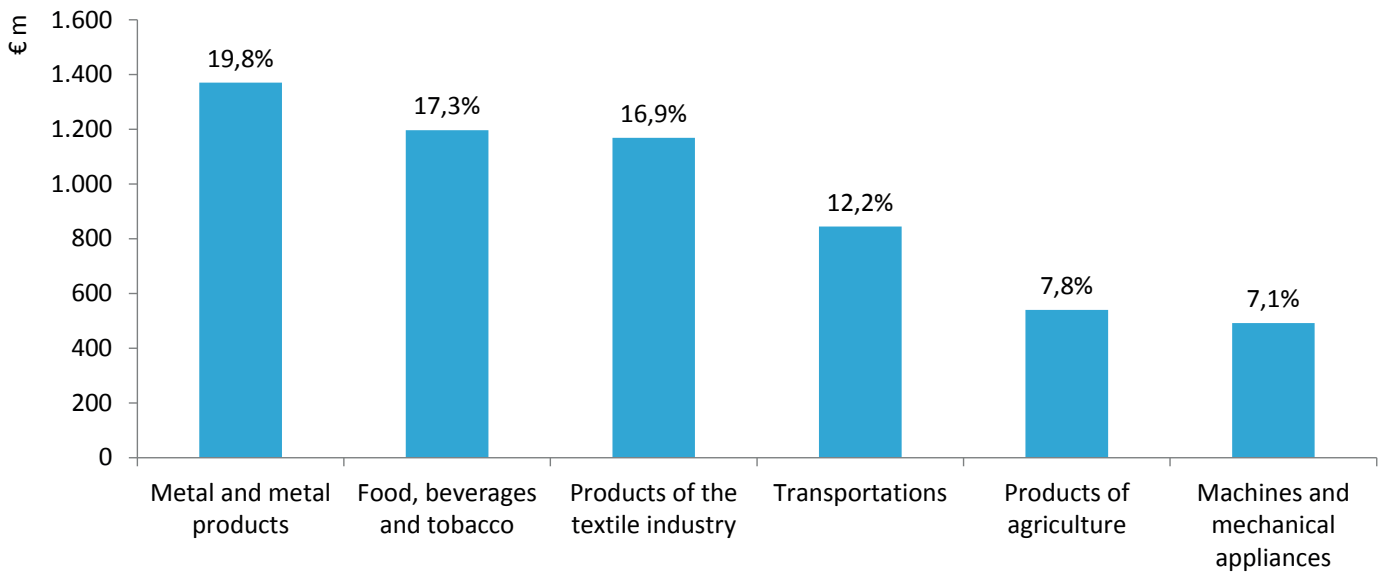


Figura 5 - Fonte: SRM su Coeweb

*I dati contenuti in questo blocco di parametri rilevano un aumento dell'interscambio marittimo campano, trainato per lo più dall'import. La modalità marittima rappresenta un'importante leva per il commercio regionale complessivo che mostra una ripresa rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente.*

2

---

indicatori

---

**COMPETITIVITÀ**

---

# Indicatori Doing Business World Bank

In questo caso il parametro prescelto si riferisce al solo porto di Napoli preso in esame dalla World Bank unitamente ai porti gateway di Genova e Trieste e ai porti di transhipment e regionali di Cagliari, Catania, Gioia Tauro e Taranto.

Gli indicatori individuati sono finalizzati a misurare il tempo e il costo (tariffe escluse) relativi all'esportazione e all'importazione di un container standard da 20 piedi via mare e il numero di documenti necessari per portare a termine l'operazione. Gli indicatori comprendono gli obblighi in materia di documentazio-

ne, le procedure doganali, incluse le procedure di altre agenzie e delle autorità portuali, e gli aspetti logistici, quali il tempo e il costo del trasporto interno dai magazzini delle società ai porti dove sono dislocati i mercantili.

I porti oggetto dell'analisi della World Bank sono suddivisi in due categorie: porti gateway e porti di transhipment e regionali.

I gateway, o hub, di norma movimentano volumi di carico elevati e sono a servizio delle lunghe supply chain internazionali. I porti gateway forniscono anche servizi attinenti al

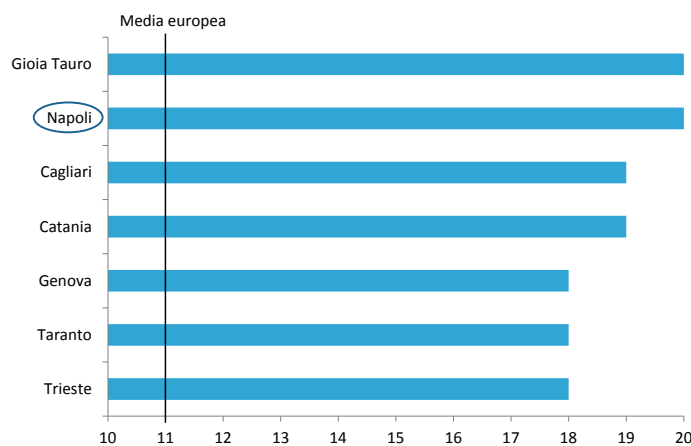
commercio, come centri di distribuzione, magazzini e servizi assicurativi e finanziari.

In tutti i porti oggetto della presente analisi sono richiesti 4 documenti per le attività di import/export.

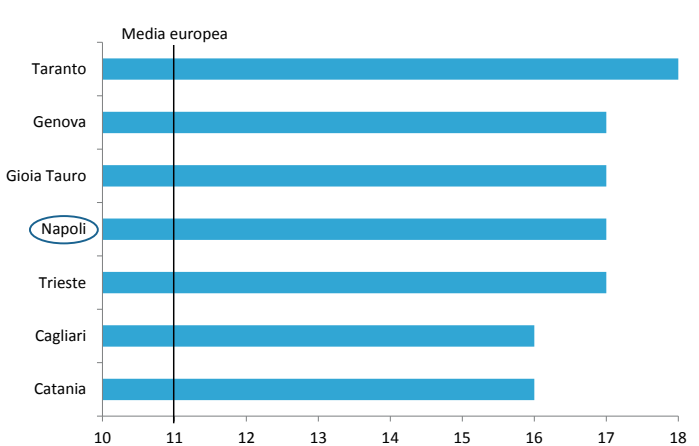
I documenti per l'importazione sono: polizza di carico, certificato di origine, fattura commerciale e dichiarazione doganale d'importazione; per l'esportazione: polizza di carico, fattura commerciale, dichiarazione doganale di esportazione e certificato tecnico standard.

## Tempi e costi per l'import/export di un container

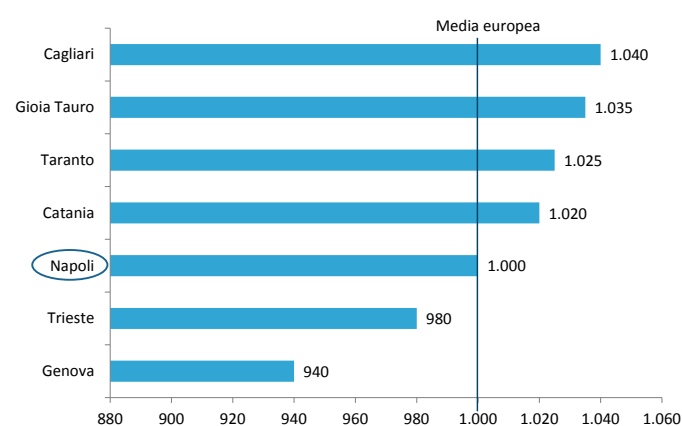
TEMPI DI ESPORTAZIONE (GIORNI)



TEMPI DI IMPORTAZIONE (GIORNI)



COSTO PER L'ESPORTAZIONE (US\$ PER CONTAINER)



COSTO PER L'IMPORTAZIONE (US\$ PER CONTAINER)

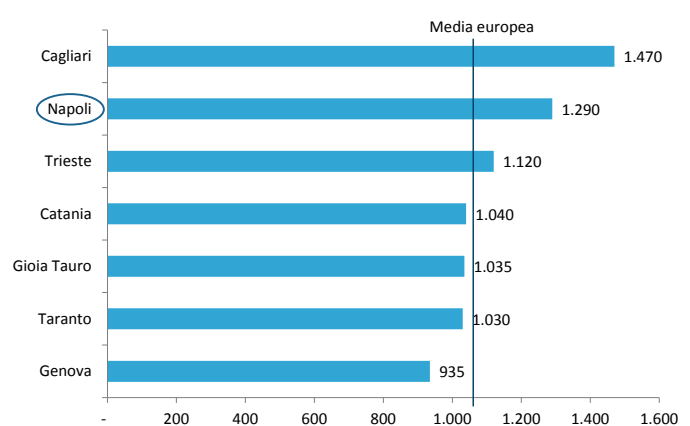


Figura 6 - Fonte: SRM su World Bank

**L'analisi sulla competitività nel commercio marittimo transfrontaliero evidenzia alcune criticità per il porto di Napoli che, non solo rispetto alla media dei Paesi OCSE, ma anche in riferimento agli scali italiani suoi diretti competitor, mostra dei ritardi sui tempi di import/export e costi più elevati per l'export.**

# Il traffico portuale campano

Obiettivo di questo approfondimento è valutare la performance del sistema portuale regionale in termini di volume di merce trasportata e di passeggeri/crocieristi

transitati; in entrambi i casi, si considerano non solo i dati complessivi del sistema regionale ma anche quelli dei singoli scali presenti. Per il comparto merci, inoltre, viene

realizzato un approfondimento sulle diverse categorie interessate. I dati qui considerati si riferiscono al 2013.

## Movimentazione dei TEU per i porti campani. Dati al 2013

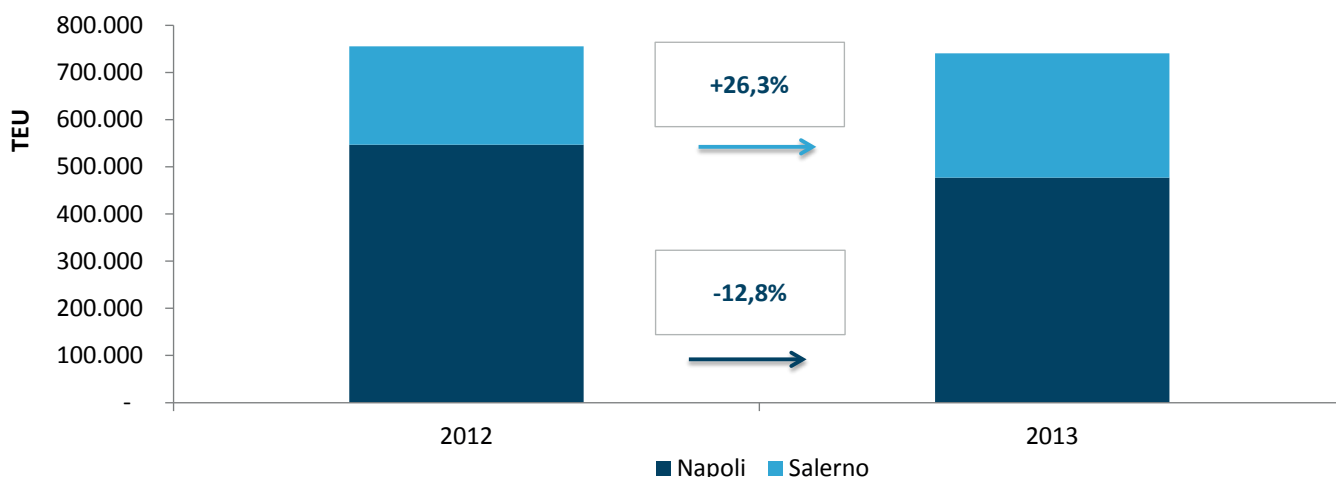


Figura 7 - Fonte: SRM su Autorità Portuali

Nel 2013 i porti campani hanno movimentato 740.426 TEU, in lieve calo rispetto al 2012 (-2%), con circa i 2/3 del totale ascrivibili al porto di Napoli. In particolare, il segmento container mostra performances diverse per i due scali regionali con quello di Salerno in crescita (+26,3%) e quello napoletano in calo (-12,8%).

I dati al primo semestre 2014 confermano questo trend. Il porto di Napoli registra un -14,2%, avendo

movimentato 209.390 TEU rispetto ai 244.043 gestiti nei primi 6 mesi del 2013; lo scalo di Salerno conferma la sua performance positiva nel comparto con un +24,4%, essendo passato dai 120.090 TEU del primo semestre 2013 ai 149.369 dell'analogo periodo del 2014.

In termini di tonnellaggio, invece, i porti regionali fanno registrare quasi 31,4 milioni di tonnellate nel 2013 con un aumento del 3,8% rispetto all'anno precedente.

La tipologia prevalente è, come in passato, quella Ro-Ro che assorbe il 38,4% del tonnellaggio complessivo.

Per quanto riguarda la merce alla rinfusa, la movimentazione regionale è ascrivibile esclusivamente allo scalo napoletano che, rispetto al 2012, fa registrare un aumento sia per le rinfuse liquide (+23,2%) sia per quelle solide (+14,8%).

## Movimentazione delle rinfuse per il porto di Napoli. Dati al 2013

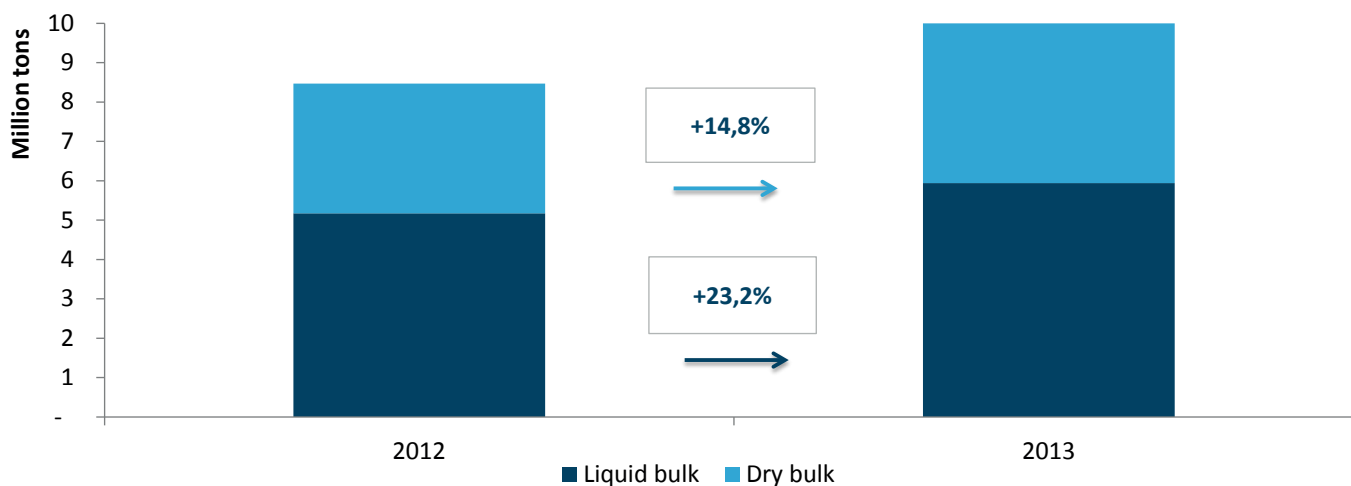


Figura 8 - Fonte: SRM su Autorità Portuali

Sotto l'aspetto passeggeri, nel 2013 per gli scali campani sono transitate oltre 7 milioni e mezzo di persone, con un calo di quasi il 6% rispetto al 2012.

Oltre il 90% del traffico è relativo al porto di Napoli che fa registrare una diminuzione lievemente più alta della media regionale (-6,8%),

a fronte di un andamento in positivo per lo scalo salernitano (+6,8%). Circa il 17% del traffico passeggeri regionale è relativo ai crocieristi che, con quasi 1,3 milioni di unità registrano un -3% rispetto al 2012. Anche per tale comparto prevalgono i dati di Napoli con oltre 1,17 milioni di crocieristi.

I dati al 1° semestre 2014 per il comparto crocieristico mostrano una nuova contrazione dei passeggeri per il porto di Napoli (-8,1%) con oltre 684 mila unità e un aumento per Salerno del 4,9% con 35 mila unità.

#### Movimentazione dei passeggeri per i porti campani. Dati al 2013

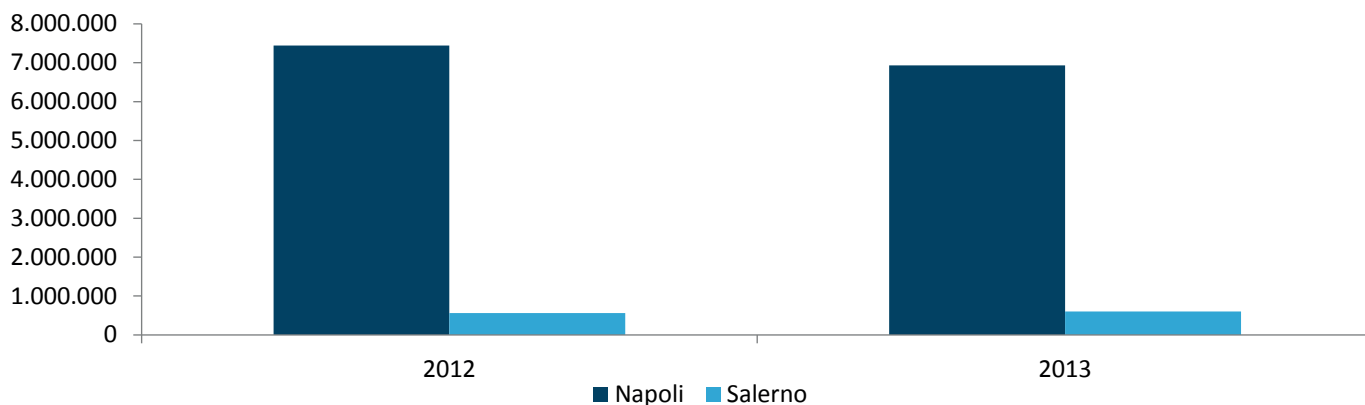


Figura 9 - Fonte: SRM su Autorità Portuali

#### Movimentazione dei crocieristi per i porti campani. Dati al 2013

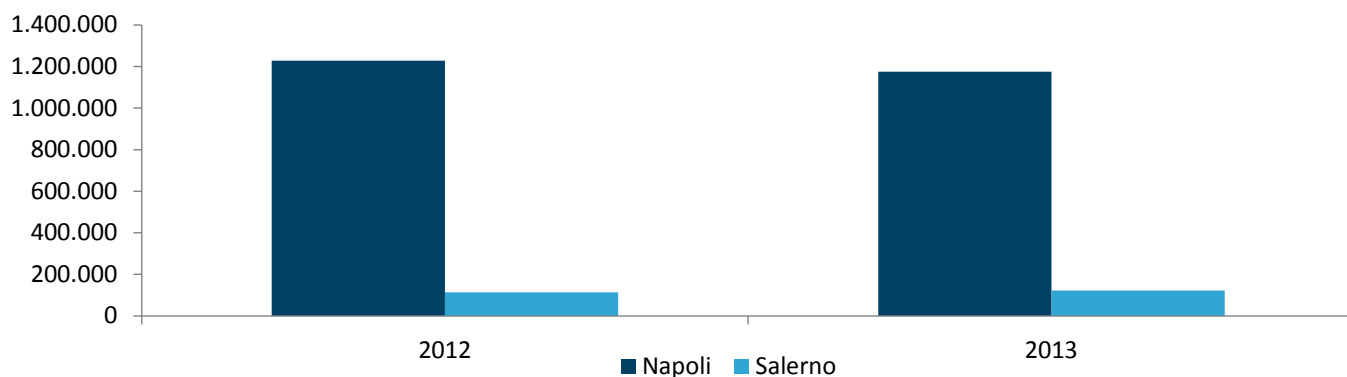


Figura 10 - Fonte: SRM su Autorità Portuali

***Il focus sull'andamento del sistema portuale campano al 2013 evidenzia una tenuta rispetto al 2012, per il trasporto merci, e un lieve calo per quello di passeggeri e crocieristi.***

3

---

indicatori

---

**IMPRESE**

---



# [ Imprese del cluster marittimo ]

Questo gruppo di indicatori espone i dati relativi alla numerosità delle imprese del cluster marittimo suddivise per tipologia. I dati sono riferiti al I semestre del 2014.

Nel periodo considerato le imprese campane del cluster sono 995 e riguardano per oltre un terzo le attività dei servizi connessi al tra-

sporto marittimo e per vie d'acqua interne. Seguono quelle collegate al comparto della riparazione e manutenzione navale (18,7%) e, quindi, quelle relative al noleggio di mezzi di trasporto marittimo e fluviale (17,3%).

Le imprese del cluster marittimo campano rappresentano il 37,4%

del totale Mezzogiorno ed il 14,5% del dato nazionale.

In termini di peso, di particolare importanza sono le imprese di noleggio che assorbono circa un quarto del totale Italia ed i cantieri di demolizione navale (22,2%).

## Suddivisione delle imprese campane del cluster marittimo per tipologia d'attività - I semestre 2014

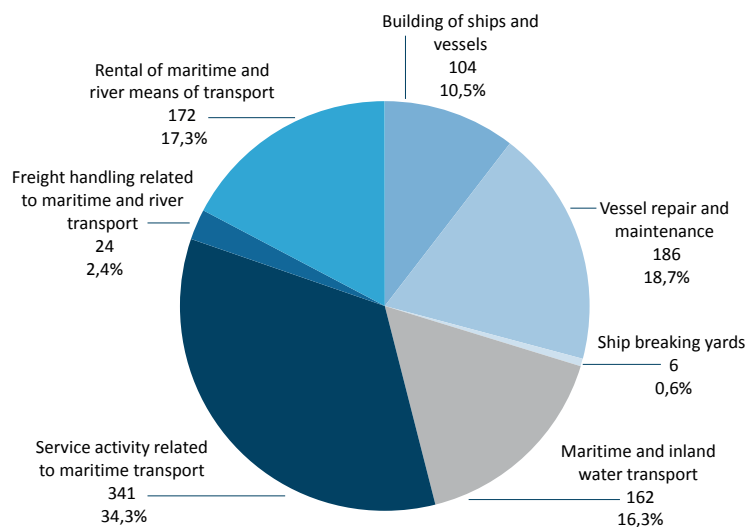


Figura 11 - Fonte: SRM su dati Unioncamere

## Il peso delle imprese campane del cluster marittimo sul totale nazionale - I semestre 2014

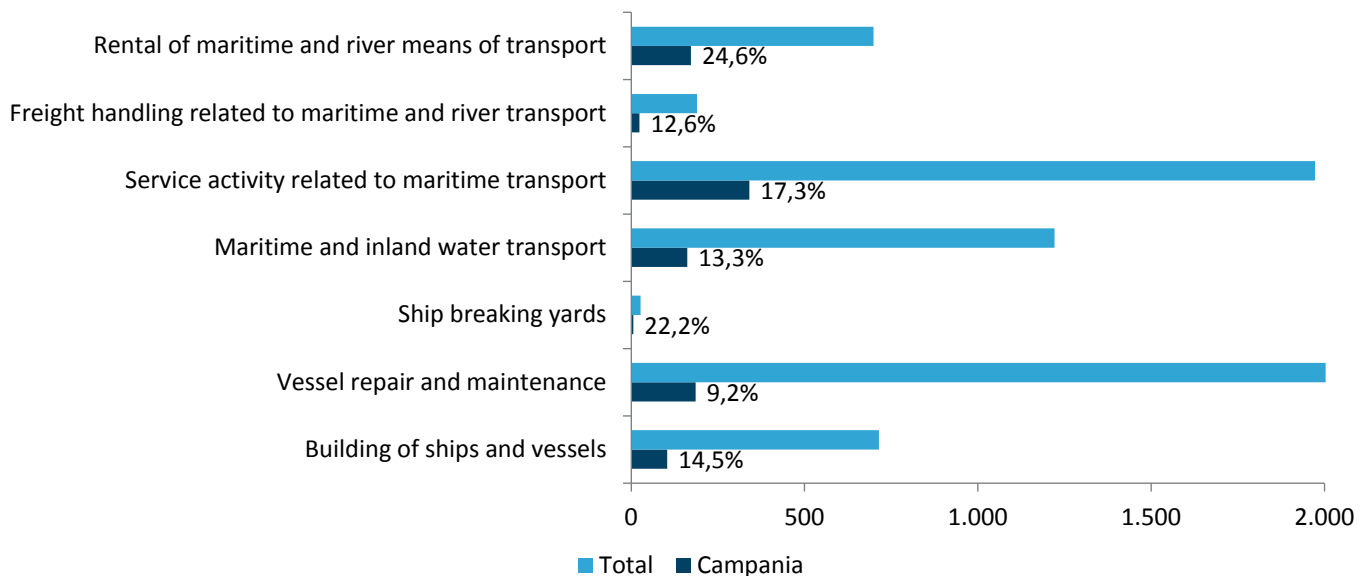


Figura 12 - Fonte: SRM su dati Unioncamere

Rispetto ai dati del 2011, le imprese marittime regionali registrano un calo del 5,8% (-2,5% per l'Italia e -1,8% per il Mezzogiorno) che

raggiunge il -20,6% se si considerano le imprese di costruzione navale e il -16,9% per quelle di trasporto.

In crescita è, invece, il segmento della riparazione / manutenzione (+13,4%).

Il trend delle imprese del cluster marittimo campano – 2011/I semestre 2014

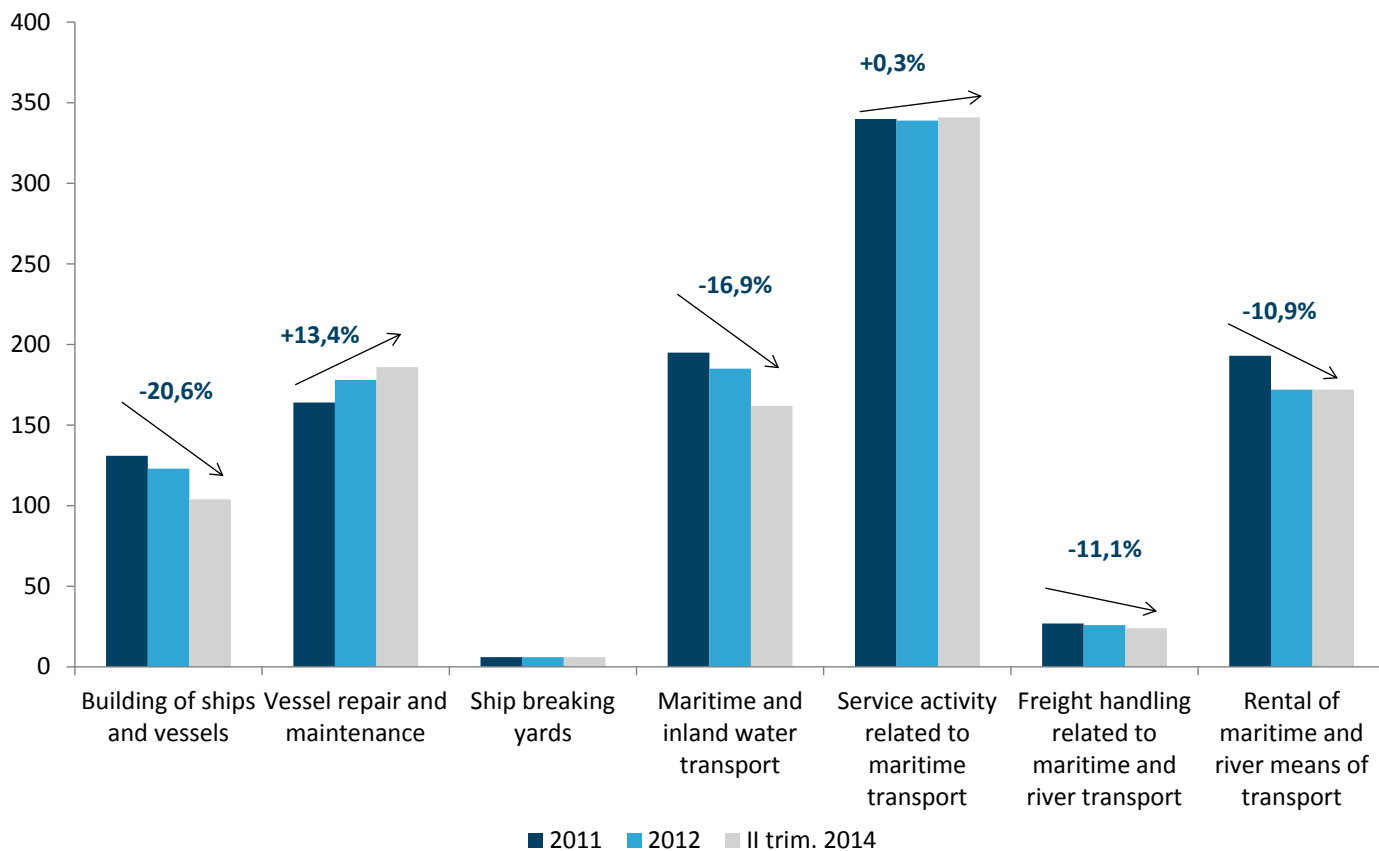


Figura 13 - Fonte: SRM su dati Unioncamere

**Anche i dati riferiti alle imprese scontano le difficoltà dell'economia italiana, mostrando una riduzione del numero di aziende che caratterizza non solo il contesto regionale ma anche quello nazionale.**

# Fatturato delle imprese del settore marittimo

Questo blocco di indicatori, calcolato sulla base della consultazione delle banche dati di SRM, consente di effettuare analisi sul fatturato delle imprese del trasporto marittimo (merci e passeggeri), con ap-

profondimenti relativi al trend, alla concentrazione territoriale e alla natura giuridica.

I risultati di seguito esposti sono stati ottenuti interrogando la banca dati AIDA Bureau van Dijk ed

estrapolando, tra le aziende campane del trasporto marittimo, quelle con bilancio disponibile (e ricavi almeno pari a zero) per gli anni 2011, 2012 e 2013.

## Trend fatturato complessivo delle aziende campane del trasporto marittimo merci e passeggeri. Anni 2011-2013

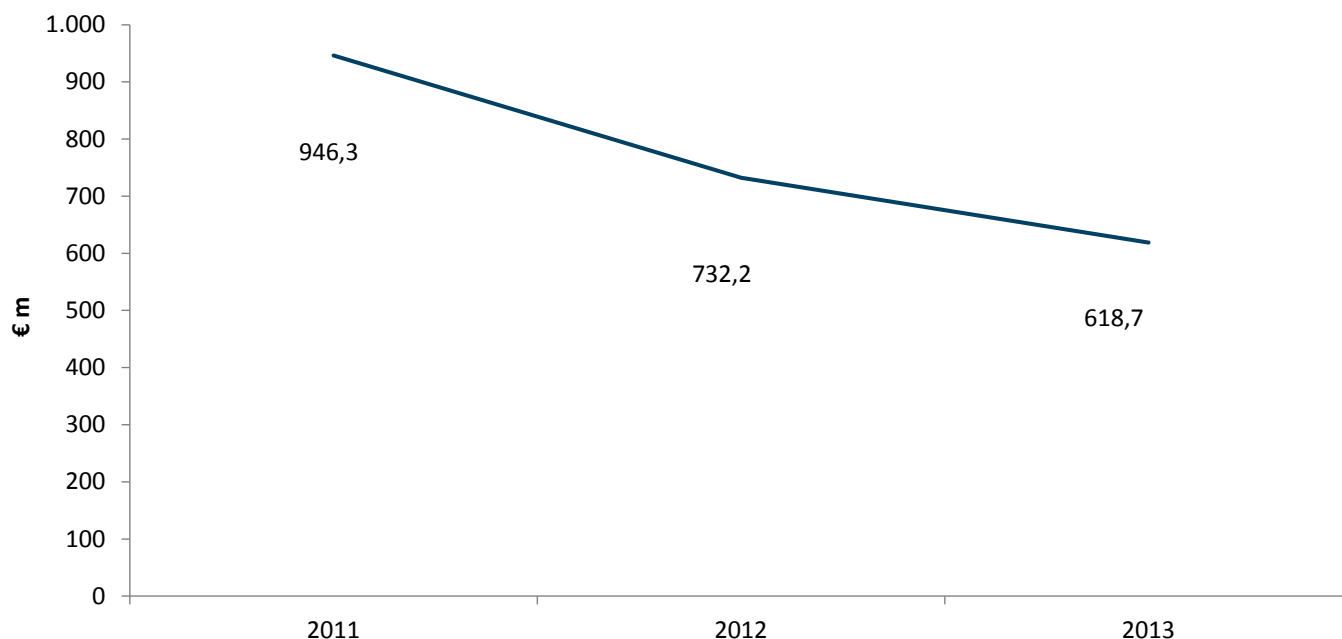


Figura 14 - Fonte: SRM su AIDA Bureau van Dijk

L'analisi del trend del fatturato complessivo di queste aziende nel triennio considerato mostra un costante calo dei ricavi con una diminuzione del 22,6% nel 2012 rispetto all'anno precedente ed una del 15,5% nel 2013, anno in cui si raggiunge un valore complessivo di quasi 620 milioni di euro.

Tale valore corrisponde al 25,2% del fatturato complessivo delle imprese meridionali del trasporto marittimo ed all'11,4% del relativo dato nazionale. Inoltre, la quasi totalità del fatturato regionale (il 99,1%) è da attribuire ad imprese costituite sotto la forma di società di capitale.

Esaminando la distribuzione del fatturato a livello territoriale, si rileva come la quasi totalità del valore è relativa ad imprese site nella provincia di Napoli.

***I dati relativi al fatturato delle imprese del trasporto marittimo, evinti dalla banca dati AIDA Bureau van Dijk mostrano un 2013 in contrazione rispetto all'anno precedente.***

# [ Una visione d'insieme ]

Gli indicatori considerati nell'Osservatorio di SRM e Unione Industriali di Napoli mostrano un aumento del valore dell'interscambio marittimo campano trainato per lo più dalle importazioni che, al terzo trimestre del 2014, fanno registra-

re un +6,8% rispetto all'analogo periodo del 2013. In leggero calo è, tuttavia, l'export (-4%).

In termini di tonnellaggio complessivo delle merci trasportate anche i due porti regionali hanno fatto registrare un aumento del 3,8%.

La Campania, come anche la più ampia area del Mezzogiorno, conferma quindi un solido patrimonio in termini di infrastrutture ed imprese. ■■■■■

## [ Nota metodologica ]

La pubblicazione "**Maritime Indicators Campania**" realizzata da SRM e Unione Industriali di Napoli è un report periodico di analisi dell'Economia del Mare, in cui è illustrata una serie di indicatori che si propongono di dare una chiave interpretativa alle dinamiche ed ai vari fenomeni che contraddistinguono il settore in Campania.

L'analisi si focalizza poi sul **porto di Napoli** con l'obiettivo prioritario di individuare parametri che ne determinano la competitività.

La pubblicazione, in particolare, intende offrire uno strumento nuovo ed unico alla filiera degli operatori del settore nella regione – la cui rilevanza per l'economia campana è una realtà consolidata – con analisi dettagliate a livello territoriale e costantemente aggiornate. Le notizie presenti riguardano sia l'aspetto delle infrastrutture sia quello delle imprese.

Il prodotto nello specifico, presenta una prima parte che offre un'analisi del settore anticipando i contenuti e fornendo una chiave di lettura.

La seconda sezione contiene alcuni parametri di riferimento – **Indicators** – che vogliono rappresentare un primo passo per creare un cruscotto del Trasporto/Economia Marittima della Campania e per dare

una chiave interpretativa alle sue dinamiche ed ai vari fenomeni che le contraddistinguono. Essi quindi possono essere considerati come strumenti per individuare le possibili vie di sviluppo della Sea Economy della regione a partire dalla sua portualità.

I parametri prescelti sono finalizzati ad analizzare l'andamento congiunturale del trasporto marittimo dal punto di vista economico, infrastrutturale ed imprenditoriale.

Gli indicatori sono raggruppati in 3 categorie: **Relazioni commerciali internazionali**, **Competitività ed Imprese**. Ciascuna serie di indicatori raccoglie tabelle, grafici o figure ritenute particolarmente rappresentative per analizzare il contesto regionale e, qualora possibile, per valutare il posizionamento della Campania nel contesto competitivo nazionale e del Mezzogiorno.

L'analisi trae origine da una valutazione di respiro internazionale dell'andamento del Commercio internazionale per via marittima, evidenziando il peso sul totale degli scambi nazionali, il trend di import-export, le principali aree di riferimento e le merci più frequentemente scambiate.

In merito alla Competitività della regione, il parametro di analisi prescelto riguarda, invece, i traffici

portuali, evidenziandone il dettaglio della tipologia. Dato che sulla competitività di un porto pesano diversi fenomeni esogeni sono messi in luce progetti di carattere infrastrutturale e imprenditoriale, o anche accordi di vario tipo che possono incidere sui risultati raggiunti e futuri. Tali parametri possono essere utilizzati per individuare le iniziative valide per sostenere lo sviluppo dei porti campani, in particolare quello di Napoli.

Per l'analisi del tessuto imprenditoriale, infine, si focalizza l'attenzione sul comparto del trasporto marittimo regionale, in termini sia di numerosità sia di fatturato.

Nel primo caso, si riportano indicazioni in merito alla tipologia delle imprese ed al trend triennale per meglio evidenziare lo stato di salute del settore.

Nel secondo caso, invece, l'attenzione si concentra sul fatturato delle imprese del settore in regione, con approfondimenti relativi al trend ed alla loro natura giuridica.

I dati contenuti nell'Osservatorio sono raccolti ed elaborati sulla base di diverse banche dati, nazionali ed internazionali; per tale motivo, essi possono avere una differente data di aggiornamento che viene, di volta in volta, specificata. ■■■■■

**A corredo dell'analisi statistica  
è stato organizzato un Focus Group  
di imprenditori del settore indirizzato a  
raccolgere il 'sentiment' dei principali  
protagonisti sull'attuale congiuntura.**

# Il Focus Group: il punto di vista e le proposte degli imprenditori

Per meglio spiegare le dinamiche e le principali caratteristiche del comparto marittimo in Campania, l'analisi statistica è arricchita dai risultati di un Focus Group di imprenditori, che ha avuto l'obiettivo di registrare il sentiment dei principali protagonisti del settore su tematiche di rilievo per l'attuale congiuntura.

In particolare, la voce degli imprenditori (selezionati fra gli associati dell'Unione Industriali) è stata

analizzata sotto un duplice punto di vista. Da un lato, come uno dei punti di partenza per sollecitare considerazioni, analisi e valutazioni rilevanti ai fini della definizione di una politica condivisa dall'Associazione sul tema del futuro della logistica in Campania e del porto di Napoli su un orizzonte temporale di medio e lungo periodo.

Dall'altro, come un'ulteriore chiave interpretativa delle dinamiche e dei fenomeni in atto o che si pos-

sono verificare nei prossimi cinque anni.

Per meglio analizzare le riflessioni emerse nel corso dell'incontro, si è scelto di esporle partendo da tre domande che, seppur di ampio respiro, permettono di tracciare un quadro chiaro dello stato dell'arte:

**Qual è l'attuale situazione del settore?**

**Quali le principali problematiche?**

**Cosa fare per il futuro?**

L'incontro ha visto la partecipazione di esponenti dei diversi comparti, rappresentati come segue.

Settori	Aziende
Cantieristica	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cantieri del Mediterraneo</li><li>• Idal Group</li></ul>
Terminalisti	<ul style="list-style-type: none"><li>• Terminal Flavio Gioia S.p.A.</li></ul>
Spedizionieri	<ul style="list-style-type: none"><li>• Temi S.p.A.</li><li>• ASSOAGENTI</li></ul>
Petrolieri	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kuwait Petroleum S.p.A.</li><li>• Italcost S.r.l.</li></ul>
Depositi Liquidi	<ul style="list-style-type: none"><li>• Garolla S.r.l.</li></ul>

## L'analisi della congiuntura

Uno dei presupposti di partenza è che un'efficiente infrastruttura portuale può sicuramente aiutare ad attrarre traffici, ma, nel caso delle regioni del Sud Italia, si tratta di traffico sottratto ai porti limitrofi concorrenti e non di traffico addizionale. Di conseguenza, l'infrastruttura portuale di tale area è per lo più mirata a gestire i traffici afferenti all'area stessa, con una sorta di concorrenza diretta, a differenza di altri scali nazionali (quale, ad esempio, Genova) che possono aspirare a contendere traffici ai porti del Nord Europa.

Tale ragionamento, in ogni caso, è valido nella misura in cui il panorama internazionale resti "invariato", e se ciò è presumibile nel breve termine, non è detto che lo sia anche nel medio/lungo. Si pensi, a titolo di esempio, all'ampliamento (in corso) del Canale di Suez che inevitabilmente porterà ad un intensificarsi dei traffici del bacino del Mediterraneo. In merito, recenti dati di Ocean Shipping Consultants prevedono, per i prossimi 15 anni, un incremento del 50% del traffico container dell'area e, di conseguenza, è presumibile pensare che una parte di essi interesserà anche i nostri porti nazionali e, in particolare, quelli del Sud.

Con un tale scenario e con le infrastrutture adeguate, il porto di Napoli potrebbe, quindi, anche intercettare i traffici destinati ad altri mercati.

Detto in altri termini, la portualità del Mezzogiorno è "anomala": gli scali si contendono una determinata quota di traffico senza che vi sia la possibilità di creare, nell'im-

mediato, traffico aggiuntivo. Ciò sarebbe possibile attraverso grandi iniziative esterne e a carattere straordinario come, ad esempio, la creazione di una zona franca logistica o industriale, che permetterebbe un aumento della ricchezza di tutto il territorio.

Va, comunque, specificato, che i singoli comparti hanno dinamiche evolutive diverse e, quindi, se quanto detto può essere valido in un'ottica mercatile, non è detto che lo sia anche per il traffico passeggeri, caratterizzato da logiche commerciali diverse.

Allo stesso modo, se l'efficienza dell'infrastruttura portuale è rilevante per il traffico container, non è detto che lo sia in ugual modo per le altre tipologie di merce. È il caso, ad esempio, delle rinfuse liquide per le quali un ruolo cruciale è giocato dal contesto e, nello specifico, dall'area industriale di riferimento che, nel caso di Napoli e del Mezzogiorno, oltre ad essere in termini di peso inferiore a quella presente in altre aree del Paese, ha visto, negli ultimi anni, una riduzione significativa della produzione con la conseguente riduzione della domanda di materie prime. Ciò non solo ha portato al naturale calo dei traffici in entrata, ma, in alcuni casi, anche ad un cambio della modalità di trasporto, a favore della strada, laddove i quantitativi non sono più tali da giustificare un trasporto via nave, nonostante i costi inferiori.

L'andamento del mercato, quindi, non è legato soltanto all'infrastruttura portuale, ma anche ad una serie di altri elementi quali il retro porto e l'industrializzazione del territo-

rio circostante. In tal senso, Napoli sconta una catena di inefficienze di carattere non solo imprenditoriale ed infrastrutturale, ma anche amministrativo, gestionale e doganale. A ciò si aggiunge il fatto che il porto di Napoli è un'area SIN, ossia un sito d'interesse nazionale, e ciò implica la presenza di ulteriori vincoli.

Per quanto riguarda il segmento "petroli", poi, almeno per il breve termine, non è detto che un miglioramento generale della struttura infrastrutturale corrisponda ad un incremento della domanda, ma è certo che ciò può verificarsi in modo indotto. Il mercato energetico, infatti, vive delle esigenze degli altri settori e, di conseguenza, trovarsi in un mercato in espansione è una leva positiva in quanto implica necessariamente un aumento della domanda.

Discorso diverso va fatto, infine, per il comparto delle riparazioni navali: i traffici non sono legati alle attività commerciali del porto e competono, senza intermediazione, in un contesto internazionale dove ci si misura direttamente sull'efficienza della gestione e sul sistema che ruota intorno al settore.

Va, comunque, detto in merito, che il porto di Napoli ha una lunga tradizione, con un indotto specialistico e flessibile, una buona organizzazione, grande professionalità ed una particolare vicinanza con il territorio di riferimento. Si tratta di elementi di punta, di fattori di competitività, che hanno consentito non solo di rispondere alla domanda del mercato, ma anche di superare la selezione naturale avvenuta nel settore nel corso del tempo.

## Le principali problematiche per lo scalo napoletano

Una delle principali problematiche della portualità italiana è collegata al gigantismo navale e al fatto che, a differenza di quanto avvenuto altrove, i nostri scali non si sono tem-

pestivamente adeguati con il risultato di essere, oggi, tagliati fuori da un fenomeno di portata sempre più ampia e sempre più influente sull'economia del settore.

Altro grande fenomeno in atto è quello delle alleanze tra operatori che, tuttavia, oltre che come scelta strategica vera e propria, possono essere anche viste come la diretta

conseguenza di un'industria che non si trova nelle sue condizioni ottimali. Se, infatti, è vero che con esse si possono raggiungere economie di scala a beneficio di tutti gli operatori coinvolti, è anche vero che attraverso esse si riduce e si ripartisce il rischio collegato al mancato completamento del carico.

In una logica più territoriale, invece, va detto in primis che mancano delle realtà industriali di sostegno ai traffici portuali e, allo stesso tempo, delle politiche che consentano di investire in tal senso. Il sistema industriale regionale si è sgretolato, privando i porti regionali di un punto di riferimento importante.

Per molti imprenditori il porto di Napoli e le infrastrutture ad esso collegate non sono competitivi, con la conseguenza che spesso si preferiscono altri scali. Ciò è legato a numerosi fattori che influiscono in maniera più o meno significativa sulle strategie aziendali e che riguardano, tra l'altro, i controlli doganali ed i relativi tempi.

I giorni necessari per espletare tali

attività possono essere, infatti, una grande discriminante nella scelta di uno scalo e, per Napoli, essi sono al di sopra della media nazionale al punto da giustificare, in alcuni casi, la preferenza di un altro porto di sbarco ed il successivo trasferimento su strada.

Due ulteriori fattori di inefficienza del contesto napoletano riguardano i dragaggi ed i controlli doganali. Il primo, in particolare, costituisce un problema sempre più sentito dagli operatori dello scalo napoletano; gli armatori, infatti, fanno sempre più ricorso a navi di grandi dimensioni e ciò fa sì che il problema dei fondali sia sempre più rilevante per le proprie scelte operative.

Altro punto di debolezza, infatti, è legato agli investimenti privati. L'iniziativa privata, infatti, ha trovato spazio dopo la legge 84/94 ma, per lo scalo napoletano, non ha trovato piena applicazione né piena competizione paritaria rispetto ad altri scali nazionali. Si è anche arrivati a programmare infrastrutture in precedenza a quelle richieste dal mer-

cato e ciò per una distorsione della logica sottostante gli investimenti; in particolare, anziché pianificare quest'ultimi in base a quelle che sono le reali esigenze e prospettive e, quindi, a seguito di un'accurata analisi di mercati, si sono pianificati investimenti sovradimensionati con la speranza di attrarre, in un secondo momento, degli operatori per la gestione delle infrastrutture realizzate. Di conseguenza, in molti porti italiani, l'offerta infrastrutturale di alcuni comparti è di gran lunga eccedente le possibile domanda. Al pari di quanto già in essere in altri paesi, si dovrebbe cambiare la logica alla base della gestione del demanio pubblico e, nel caso specifico, attuare un'azione di programmazione che consenta ai singoli operatori di sviluppare e gestire i terminal di cui necessitano.

Volendo riassumere, tutto ciò fa sorgere due principali problemi strettamente collegati: l'assenza di un'accurata analisi di mercato che metta in luce lo stato dell'arte e la presenza di un surplus terminalistico.

## [ Alcune proposte per il futuro ]

L'incontro avuto con alcuni dei principali esponenti campani del settore, oltre a raccogliere riflessioni sulla situazione in essere e sulle problematiche da affrontare con particolare attenzione, ha posto l'accento anche su ciò che si potrebbe fare per il futuro.

In un'ottica di ampio respiro, è emersa la necessità di un piano di recupero della competitività, affinché il porto e le infrastrutture ad esso legate diventino un esempio di efficienza.

Piano di recupero che non riguarda solo l'infrastruttura portuale in senso stretto, ma anche le sue connessioni con il territorio circostante. Se, infatti, nel primo caso sarebbe opportuno intervenire con opere di dragaggio e con un ripensamento del sistema doganale, nel secondo sarebbe auspicabile intervenire sulla viabilità per efficientare le operazioni di entrata ed uscita della merce dal porto. Agire sul contesto, inoltre, significa anche pensare al tessuto imprenditoriale che lo com-

pone e, quindi, a possibili misure per agevolarne la ripresa e lo sviluppo e per fornire al mercato nuovi e validi elementi di attrazione.

Detto in altri termini, serve un contesto sociale ed amministrativo caratterizzato dalla coesione di tutti gli elementi che lo compongono, da un'attività comune indirizzata ad un comune obiettivo e alla base di ciò deve esserci una chiara visione del futuro; visione che deve guardare allo scalo napoletano con una nuova e migliore prospettiva.

## [ Una visione di sintesi ]

Per concludere, al fine di offrire un'immediata percezione di quanto emerso dall'incontro con gli imprenditori del settore, appare utile fornire una sorta di rappresenta-

zione schematica delle risultanze dell'incontro.

In particolare, si vuole, ancora una volta, far luce su quelle che sono le necessità più sentite e le richie-

ste più urgenti mettendo in diretta relazione i principali punti di forza e di debolezza non solo dell'infrastruttura portuale, ma anche del contesto in cui la stessa è inserita.



# [ Short analysis sul Porto di Napoli ]

- Porto polivalente tra i principali in Italia
- Punto di riferimento del settore merci per le regioni del Sud
- Posizionamento geografico favorevole in vista dell'incremento dei traffici nel Mediterraneo
- Terzo porto crocieristico nazionale
- Lunga tradizione nella cantieristica

## **PUNTI DI FORZA**

- Inefficienze di contesto
- Sistema industriale di riferimento sempre più debole
- Difficoltà di accesso all'infrastruttura portuale
- Dragaggi e infrastrutture di servizio
- Procedure e controlli doganali
- Difficoltà ad attirare investimenti privati

## **PUNTI DI DEBOLEZZA**

---

**ALLEGATO**

---

**I TEMI  
DI DISCUSSIONE**

---

## 1 - Il terminal di levante e lo sviluppo del traffico container

Il progetto di costruzione del Terminal di levante rappresenta una significativa opportunità per lo sviluppo del porto di Napoli.

Quali sono i fattori critici di successo (tecnico-organizzativi-manageriali) nella gestione del terminal container in grado di consentire agli operatori logistici campani di competere con gli altri sistemi portuali del Mediterraneo nel segmento del trasporto di container?

Quali sono gli elementi di competitività delle imprese presenti nel porto di Napoli? Saranno tali fattori ancora fonte di competitività? Quali i concorrenti diretti e quali i loro vantaggi competitivi?

Quali sono le azioni di sistema che potrebbero consentire alle aziende del settore di rafforzare la propria posizione competitiva?

Quali sono le previsioni/aspettative per i prossimi cinque anni (scenario migliore, scenario peggiore)?

## 2 - Lo sviluppo del collegamento intermodale mare ferro

L'integrazione intermodale fra il porto di Napoli, il sistema ferroviario e gli interporti è un tema da tempo ritenuto cruciale per lo sviluppo dei traffici merci, soprattutto nel segmento dei container.

Quale modello organizzativo e di business per la gestione dei servizi di trasporto ferroviario?

## 3 - Il modello di business dei terminalisti

L'estensione della superficie destinata ai terminalisti derivante dal terminal di levante e la disponibilità (per ora teorica e potenziale) degli interporti da collegare con i sistemi ferroviari al porto potrebbero determinare un cambiamento nel modello di business delle società di gestione dei terminal del porto di Napoli.

Quali sono i fattori su cui puntare, o quale loro combinazione, per far aumentare la redditività del termi-

nal concesso (canoni, tariffe, mezzi tecnologie, tipologia di traffico marittimo, ecc.)?

## 4 - Settore delle riparazioni navali

Le imprese del settore delle riparazioni navali del porto di Napoli si trovano ad operare in un mercato in crescita ma estremamente volatile e competitivo, avendo come propri concorrenti operatori localizzati nel Mar Nero, nel nord Africa, nella penisola balcanica, in Spagna, Portogallo e Francia, a Malta, Cipro e nella stessa Italia.

Quali sono i fattori di competitività (organizzativi, tecnologico e commerciali) significativi per lo sviluppo delle imprese della cantieristica nel bacino del Mediterraneo?

Quali sono le azioni di sistema che potrebbero consentire alle aziende del settore di rafforzare la propria posizione competitiva?

Quali sono le previsioni/aspettative per i prossimi cinque anni (scenario migliore o peggiore)?

## 5 - Il ruolo dell'Autorità Portuale

Quale dei seguenti ruoli appare più consono o più desiderabile per l'Autorità Portuale di Napoli e quali azioni intraprendere per rafforzare il suo orientamento nella direzione auspicata?

Un'Autorità Portuale di tipo "conservativo" convoglia le sue forze per divenire una buona "padrona di casa" (housekeeper) ed essenzialmente implementa in maniera passiva e meccanica le funzioni tradizionali di un'Autorità Portuale a livello locale.

Un'Autorità portuale del modello "facilitatore" si configura come mediatrice e promotrice di interessi economici e societari. Essa inoltre guarda al di là del perimetro portuale e cerca di coinvolgere gli attori in partenariati strategici regionali.

Un'Autorità Portuale di carattere "imprenditoriale", infine, combina le principali caratteristiche del tipo "facilitatore" con un più esplicito atteggiamento commerciale in qualità di investitore, fornitore di servizi e consulente sia a livello locale che internazionale.

## 6 - Il modello di business del sistema portuale di Napoli

Qual è il modello di business portuale verso cui Napoli dovrebbe tendere nei prossimi anni? Il potere e il ruolo attuale dell'Autorità Portuale è coerente con il nuovo ipotetico modello di business?

Qual è il porto che ha il modello di business di successo più adatto/opportuno con la storia, le competenze, le prospettive del porto di Napoli?

## 7 - Il gap competitivo del porto di Napoli

Il porto di Napoli negli ultimi anni, anche per il rallentamento del piano di investimenti, ha progressivamente visto indebolirsi la sua capacità competitiva, sia nei confronti di altri porti italiani, sia di porti europei; ciò ha comportato effetti anche sui fatturati delle imprese. Possiamo discutere sugli scenari e sulle rotte future da seguire; il Sud Mediterraneo può essere la strada da seguire? Il progetto del raddoppio del Canale di Suez appena partito gioverà al porto oppure solo ai competitor?

Quali sono le priorità strategiche per il porto di Napoli? Il piano degli investimenti è sufficiente/adequato oppure ci sono altre decisioni/scelte da prendere il più rapidamente possibile?

Quali sono stati fino ad ora i principali ostacoli/motivi di blocco "colpevoli" per il ritardo nella realizzazione degli investimenti? Quali i principali errori commessi?

Gli ultimi dati della World Bank ci dicono che:

1. a Napoli i tempi per esportare un container ammontano a 20 giorni contro gli 11 della Media UE ed i 9 dell'Olanda. Per le importazioni i tempi diventano 17 giorni per Napoli e 11 della Media UE.
2. a Napoli i costi per importare un container ammontano a 1.290\$ contro i 1.100 della Media UE (per l'export siamo in linea con la media UE).

Quali sono le motivazioni per cui accade questo fenomeno?

Quali sono i porti europei, italiani e della sponda sud del Mediterraneo che hanno rafforzato maggiormente le proprie posizioni di mercato?

Quali hanno sottratto quote al porto di Napoli? Quali i competitor più pericolosi per il futuro?

## 8 - I progetti futuri del porto

Nel caso di ulteriori rallentamenti del programma di investimenti, "dove" sarà, quale "ruolo" potrà avere il porto di Napoli nel 2020?

Quali sono i progetti di ampio respiro su cui si potrebbe impostare la programmazione dei fondi strutturali per il 2014-2020?

Quali politiche si potrebbero mettere in atto per rendere più competitivo il porto in termini di attrazione di investimenti italiani ed esteri. Quali dovrebbero essere le basi della riforma in atto?

maritime  
economy