

LA COMPETITIVITÀ DELLE AREE PORTUALI: I TERMINAL E LE SPECIAL ECONOMIC ZONES

Anna A. BUONFANTI¹

SOMMARIO

Questo paper si propone di delineare un quadro conoscitivo della competitività delle aree portuali, in termini di capacità di attrazione dei flussi internazionali di merci, con riferimento alle potenzialità connesse all'offerta dei terminal container e alla presenza di SEZ (Special Economic Zones).

I processi di liberalizzazione e privatizzazione avvenuti in molti porti hanno assunto una dimensione globale, favorendo l'attrazione di capitali dall'estero soprattutto nei Paesi in via di sviluppo, nonché stimolando e attraendo gli investimenti di imprese anche lontane dal business della logistica e dei trasporti. Questi nuovi player si sono dunque affiancati ai soggetti pubblici che istituzionalmente sono i principali attori economici che stanziavano i fondi da investire nelle infrastrutture ma che negli ultimi anni hanno ridotto i loro interventi a causa delle ristrette disponibilità finanziarie.

L'obiettivo di questo lavoro è quello di descrivere in modo sintetico e chiaro l'economia dei terminal container e delle SEZ, con un accento alle opportunità di entrata per imprese e investitori nelle realtà portuali.

¹ SRM, Via Toledo 177, 80134, Napoli, e-mail: anna.buonfanti@intesasnapaolo.com

1. Il valore dei terminal container per la competitività del porto

Le trasformazioni che hanno interessato il trasporto marittimo hanno spinto i porti ad una profonda ristrutturazione e riorganizzazione, a seguito della quale essi sono passati dall'essere luoghi di carico e scarico delle merci a nodi integrati di un sistema complesso di relazioni imprenditoriali, istituzionali, tecnologiche e infrastrutturali.

In tale contesto, un numero crescente di operatori terminalistici a vocazione internazionale ha intrapreso un percorso di espansione a livello globale. Tra questi soggetti è possibile distinguere (Satta, Parola):

- *Terminalisti puri*, che hanno nel settore portuale il loro core business e cercano nel processo di diversificazione internazionale uno strumento per gestire meglio i rischi operativi e commerciali.
- *I carrier integrati* che si prefiggono di difendere i loro investimenti in asset marittimi attraverso l'acquisto di partecipazioni azionarie in terminal portuali (spesso detenendone anche il controllo manageriale ed operativo), al fine di mantenere elevati standard qualitativi delle performance di handling e di controllare le tariffe portuali.
- Inoltre, alcuni *operatori finanziari, banche d'investimento, fondi sovrani* sono entrati nel settore portuale attratti dalle prospettive di redditività, attraverso operazioni volte ad assumere il controllo di diverse facilities grazie alla disponibilità di ingenti risorse finanziarie.

Molti sono i fattori che incidono sulla scelta dei porti e dei terminal container da utilizzare da parte delle shipping companies e delle imprese di logistica: posizione geografica, vicinanza ai mercati, tasse portuali, tariffe di trasporto, tempi di risposta, valore e volume delle merci, frequenza dei servizi di linea, rotte commerciali.

Dal lancio delle mega navi da 18.000 teu alle grandi alleanze tra carrier, il settore del trasporto marittimo container ha subito un rapido cambiamento delle regole del gioco che ha avuto dei risvolti importanti anche sul settore portuale. A questo si aggiunga un rallentamento delle economie e dei commerci dovuto alle recessioni, ad una vacillante ripresa, alla crisi e alla ristrutturazione del debito sovrano. Il risultato è stato un periodo prolungato di sovraccapacità di offerta dei container e, di conseguenza, volatilità e riduzioni nei noli. Di fronte a tali condizioni difficili, molti carrier richiedono ai terminalisti maggiore produttività e migliore rapporto costo-efficacia per garantire servizi rapidi e affidabili durante gli scali in modo da poter risparmiare.

Così come aumenta la grandezza delle navi e i volumi di container, i porti fanno gli investimenti necessari per ottenere una maggiore produttività.

È recente, ad esempio, la notizia secondo cui il gigante terminalista arabo Dp World si prepara ad investire 1,9 miliardi di dollari nei propri terminal per adeguare le infrastrutture e dare maggiore capacità alle banchine.

Per definire l'efficienza di un terminal container si può utilizzare il *Berth Productivity² Data* di JOC che evidenzia come in tutto il mondo questi operatori stiano prendendo molto seriamente l'esigenza di offrire servizi tempestivi ed efficienti nell'era delle mega navi per non correre il rischio di perdere il business.

Il database di JOC Port Productivity raccoglie i dati relativi a 771 porti, 483 terminal e a shipping companies che rappresentano il 75% della capacità globale e rivela che i terminal container asiatici sono molto più produttivi rispetto alle loro controparti negli Stati Uniti e in Europa, spiegando questa efficienza con l'alto livello di automazione e i grandi volumi di trasbordo nella regione e alla circostanza che i porti funzionano in tutte le loro procedure h24 e d7.

² *Berth Productivity* is defined as the average of the gross moves per hour for each call recorded in 2014. Gross moves per hour for a single vessel call is defined as the total container moves (onload, offload and repositioning) divided by the number of hours for which the vessel is at berth.

Tabella 1 - Top terminal ranking based on average 2014 berth productivity

<i>Rank</i>	<i>Terminal</i>	<i>Port</i>	<i>Country</i>	<i>2014 Berth Productivity</i>
1	APM Terminals Yokohama	Yokohama	Japan	186
2	Tianjin Port Pacific International Terminal	Tianjin	China	142
3	Qingdao Qianwan Container Terminal	Qingdao	China	136
4	Tianjin Port Alliance International Container Terminal	Tianjin	China	136
5	DP World - Jebel Ali Terminal	Jebel Ali	United Arab Emirates	131
6	Ningbo Beilun Secon Container Terminal	Ningbo	China	129
7	Tianjin Five Continents International Container Terminal	Tianjin	China	124
8	Xiamen Songyu Container Terminal	Xiamen	China	124
9	Tianjin Port Euroasia International Container Terminal	Tianjin	China	121
10	Yantian International Container Terminal	Yantian	China	119

Fonte: JOC, 2015

Se JOC misura l'efficienza adottando la berth productivity, Drewry nel rapporto “*Container Terminal Capacity and Performance Benchmarks*” evidenzia le prestazioni operative dei terminal container mondiali focalizzandosi sulle infrastrutture e mostrando una notevole disparità a seconda della localizzazione, delle dimensioni e del tipo di traffico. Il rapporto, per un campione di circa 500 terminal, analizza le prestazioni reali per quanto attiene tre aspetti-chiave: le banchine, il piazzale e le gru a portale bordo-terra, in relazione ad un periodo triennale (2011-2013).

Un riassunto delle medie a livello mondiale per il 2013 è riportato nella tabella sottostante. Rispetto a tutte e tre le misurazioni, i terminal in Asia e nel Medio Oriente hanno in genere conseguito valori più alti rispetto alle medie mondiali.

Tabella 3 - Misurazione delle prestazioni delle risorse-chiave nei terminal container mondiali (2013)

<i>Misurazione delle prestazioni</i>	<i>Media globale</i>
TEU per metro di banchina annuali	1.072
TEU per ettaro annuali	24.791
TEU per gru a portale annuali	123.489

Fonte: elaborazione SRM su Drewry, 2014

La differenza è più marcata nei “TEU per ettaro” dove le regioni dalle migliori prestazioni hanno fatto registrare una cifra sino al 70% in più rispetto alla media mondiale. Le regioni che hanno conseguito le cifre più basse rispetto alle medie mondiali comprendevano il Nord America e alcune aree dell'Europa.

Esistono diverse ragioni come indicato da Drewry, per queste difformità di performance a livello regionale.

- La location.
- Le dimensioni: ad esempio, le prestazioni dei grandi terminal sono marcatamente migliori di quelle dei piccoli. Le dimensioni medie dei terminal in Asia sono molto maggiori di quelle di aree come l'Africa o il Sud America.
- Il tipo di traffico: le prestazioni dei terminal di transhipment sono notevolmente migliori di quelle dei gateway per diversi motivi fra cui le maggiori dimensioni delle navi e degli scambi di contenitori

per scalo, i minori tempi di sosta dei container ed anche perché la maggior parte dei terminal di trasbordo sono generalmente molto più grandi di quelli gateway.

Il rapporto di Drewry inoltre puntualizza che l'automazione ha un forte impatto sul miglioramento della performance, così come le ore di lavoro: è stato evidenziato infatti che le strutture che presentano livelli più bassi non operano h24 o per sette giorni alla settimana e quindi hanno dei periodi di inattività. Su tali fattori l'operatore non ha tuttavia margini di manovra in quanto la questione delle ore lavorative impatta su temi più ampi come i diritti e il costo del lavoro di ciascun Paese.

Drewry esamina anche la nuova tendenza degli scali marittimi a collaborare per fronteggiare le alleanze dei vettori e i rischi posti dal gigantismo navale.

Il fenomeno della concentrazione del mercato delle shipping companies e dei terminal operators non è recente, ma oggi è piuttosto evidente, il 66,5% dei contenitori in transito nei porti mondiali è gestito dai primi 10 terminal operators, mentre il 60% della flotta mondiale è controllata dalle prime 10 compagnie di shipping.

Tabella 3 - Controllo della flotta e delle movimentazioni portuali

<i>Rank</i>	<i>Terminal operators</i>	<i>Throughput (mln Teu) 2014</i>	<i>Var. % 2014/2013</i>	<i>Shares</i>	<i>Shipping companies</i>	<i>Cellular fleet (feb 2015)</i>	<i>Shares</i>
1	Hutchinson Port Holdings	82,9	5,90%	12,2%	APM-Maersk	2.983.730	15,7%
2	China Merchant Holdings	80,839	13,40%	11,9%	MSC	2.554.657	13,4%
4	COSCO Pacific	67,326	9,90%	9,9%	CMA CGM Group	1.669.070	8,8%
3	PSA International	65,44	5,80%	9,7%	Hapag Lloyd	963.853	5,1%
5	DP World	59,878	8,90%	8,8%	Evergreen Line	951.777	5,0%
6	APM Terminals	38,3	5,30%	5,7%	COSCO Container Lines	812.845	4,3%
7	China Shipping Investment Development	25,61	5,21%-	3,8%	CSCL	725.669	3,8%
8	Eurogate	14,839	4,20%	2,2%	Hanjin Shipping	620.199	3,3%
9	HHLA	7,5	0,00%	1,1%	MOL	59.442	0,3%
10	ICTSI	7,4	17,90%	1,1%	APL	54.527	0,3%
TOP 10		450,032	7,8%	66,5%	TOP 10	11.395.769	59,9%
Global container market 2014		677	5,30%		World liner fleet	19.039.641	

Fonte: elaborazioni SRM su website delle società, Shanghai International Shipping Institute, Drewry Shipping Consultants, Alphaliner

Nonostante la difficoltà di raggiungere i volumi di merci gestiti dai porti rispetto ai livelli pre-crisi, il settore dei terminal operator si mostra profittevole e molto dinamico:

la tabella sopra esposta evidenzia come nel 2014 i primi 10 abbiano conseguito performance di crescita rispetto all'anno precedente, sulla scia della lieve ripresa dell'economia globale.

Il ranking dei Global terminal container, sulla base del throughput, muta abbastanza rapidamente in quanto essi sono molto attivi in termini di acquisizioni, fusioni e disinvestimenti, tutte operazioni eseguite con l'obiettivo di cogliere le opportunità di crescita nei mercati emergenti. Al Gruppo Hutchinson Port Holding rimane la leadership mondiale, ma al secondo posto troviamo la China Merchant Holdings International che nel 2013 è stata protagonista della più grande fusione al mondo nel settore, avendo acquisito dalla CMA-CGM il 49% di Terminal Link per 532 milioni di dollari. L'operazione ha consentito al colosso di Hong Kong di avere le quote di 22 terminal della Terminal Link con una capacità di produzione aggiunta di oltre 18 mln di container.

Drewry stima che il volume annuale dei container gestiti dai terminal globali aumenterà del 5,6% durante i prossimi 5 anni e raggiungerà 840 milioni di TEU entro il 2018. Tale incremento spingerà il tasso di utilizzazione dei terminal al 75% nel 2018 dal 68% del 2013. I trend chiave identificati dalla società di consulenza inglese includono il gigantismo navale, le alleanze, le pressioni finanziarie sulle shipping lines, fusioni ed acquisizioni, nonché l'automazione dei terminali.

West Africa, North Africa e la Cina sono le aree a crescita maggiore per gli investimenti dei global terminal operators. In East Africa, North West Europe e la West Coast del North America si attende una crescita più lenta.

Una leva che attrae gli investitori è la profittabilità del settore. I dati disponibili al 2014 confermano per il gruppo DP World di Dubai un utile netto di 782 milioni di dollari (+8,4%). PSA International di Singapore ha chiuso con un utile netto di 1 miliardo di dollari, con una flessione del -1,7% rispetto all'esercizio precedente. Il gruppo terminalista filippino ICTSI ha registrato un utile netto di 142,3 milioni di dollari, con incremento del 4,9% sul 2013. La cinese COSCO Pacific ha concluso il 2014 con un utile netto di 312,9 milioni di dollari, in calo del 56,4% rispetto a 717,3 milioni di dollari nell'esercizio annuale precedente, ma sconta l'esclusione delle attività cessate, ovvero il 21,8% del capitale azionario del costruttore di container intermodali CIMC che è stata completata il 27 giugno 2013. La sola attività di terminalismo portuale del gruppo ha generato ricavi per 517,0 milioni di dollari, in crescita del +13,6% sul 2013.

Focalizzando l'analisi sull'Italia, il principale terminalista è Contship Italia del gruppo Eurogate, che ha archiviato il 2014 con 5,1 milioni di teu (+0,3%), ovvero la metà dei container complessivamente movimentati nel nostro Paese.

2. Gli investimenti e il coinvolgimento di capitali privati nei porti

Gli importanti investimenti in infrastrutture e innovazione richiesti per la gestione dei carichi containerizzati hanno imposto l'attenzione sulla capacità dei porti di attrarre e beneficiare di investimenti diretti esteri (IDE).

Un'indicazione circa le modalità più diffuse di partecipazione dei privati ai progetti portuali la offre la World Bank che gestisce il database *Private Participation in Infrastructure (PPI)*³, che contiene nel dettaglio informazioni specifiche su tutti i progetti relativi alla realizzazione di infrastrutture, nel dettaglio anche quelle portuali, con la partecipazione di capitali privati nel mondo.

Le tipologie di progetti individuate e analizzate dalla World Bank comprendono:

- *management & lease*, in questa categoria ricadono i progetti in cui il soggetto privato assume la gestione di una società pubblica per un dato periodo, mentre la proprietà e le decisioni di investimento restano in capo al soggetto pubblico;
- *concessioni*, in questa categoria la World Bank considera gli interventi nei quali il soggetto privato assume la gestione di una società pubblica per un dato periodo di tempo, assumendo il rischio connesso alla realizzazione degli investimenti;
- *progetti greenfield*, in questa categoria rientrano essenzialmente le opere realizzate secondo uno modello di project finance, ovvero un ente privato o una joint venture pubblico-privato costruisce e gestisce un nuovo impianto per il periodo specificato nel contratto a progetto; alla fine del periodo di concessione, l'impianto può tornare al settore pubblico;
- *cessione di partecipazioni*, ovvero l'acquisizione totale o parziale del capitale di una società pubblica da parte di un soggetto privato; in tal caso, la partecipazione del soggetto privato può o non può implicare la gestione privata della struttura.

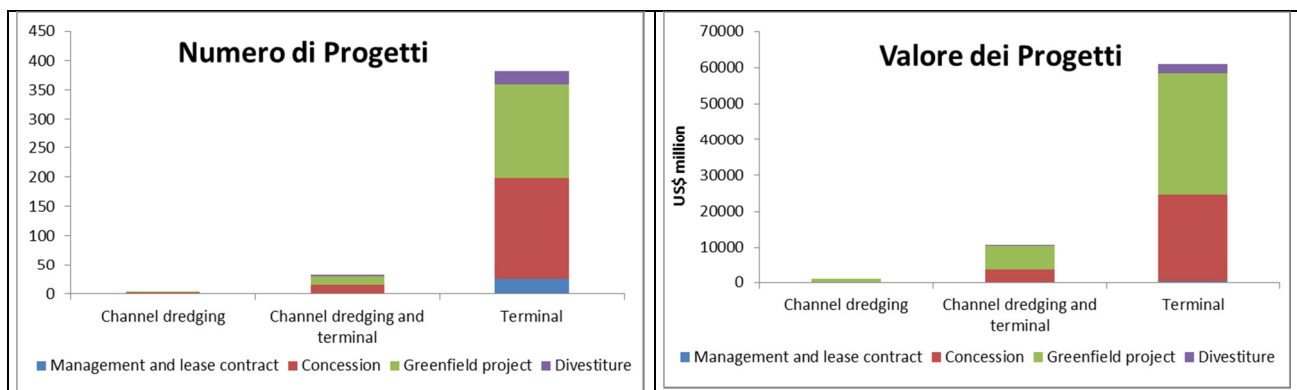
³ Il database contiene oltre 5.000 progetti infrastrutturali approvati in 139 Paesi a basso e medio reddito così come classificati dalla World Bank. I Paesi sono raggruppati in 6 regioni (East Asia and the Pacific, Europe and Central Asia, Latin America and the Caribbean, the Middle East and North Africa, South Asia, and Sub-Saharan Africa). Sono considerati esclusivamente i progetti infrastrutturali in cui c'è la collaborazione pubblico-privata, non quindi quelli ad esclusiva presenza di capitale privato. Gli importi presenti nel database riflettono gli investimenti totali dei progetti che comprende le quote attribuibili sia al privato sia al pubblico.

La prima importante informazione emersa dai dati World Bank è che nel 2013 il PPI complessivo nei progetti infrastrutturali nel settore dei trasporti nei mercati emergenti è stato pari a 33,2 mld\$, che rappresenta una riduzione del 39% rispetto all'anno precedente; ma, con riferimento al solo settore portuale, il totale degli investimenti privati è stato di 9,335 mld\$, ovvero quasi cinque volte il valore del 2012 (1,903 mld\$); circa la metà di questi investimenti sono localizzati nell'Africa sub sahariana mentre un'altra quota significativa (37,4%) è destinata all'area dell'America Latina e Caraibi.

La capacità di queste aree di attrarre capitali esteri, che si è molto accentuata negli ultimi anni, segue la strategia perseguita dai loro governi di riformare i modelli di governance portuali proprio per facilitare l'accesso ai privati allo scopo di superare alcune criticità come la bassa produttività, l'uso non efficiente delle risorse, i prezzi elevati per gli utenti, ritardi e servizi non efficaci.

I capitali privati, in base ai dati della WorldBank, si concentrano nella realizzazione di terminal portuali che rappresentano il 92% degli interventi realizzati in termini di numero e l'84% in termini di valore, mentre la quota residuale si riferisce ai dragaggi o a interventi coordinati di escavo e realizzazione di nuove banchine.

Grafico 1 - Tipologia di opere portuali finanziate con capitali privati per modalità di partecipazione. Anni 1990-2013 – dati cumulati



Fonte: WorldBank, 2015

I grafici sopra esposti mostrano che la forma più diffusa di coinvolgimento di capitali privati sul numero complessivo di interventi è la concessione, che ne rappresenta il 45%, mentre in termini di valore è il progetto greenfield⁴ che rappresenta il 57% del totale degli investimenti realizzati.

L'analisi complessiva del database PPI della World Bank consente di evidenziare che a livello globale i capitali privati investono nei porti prevalentemente attraverso la concessione dei terminal assumendone la responsabilità per gli investimenti e la gestione per un periodo di tempo definito. Rispetto agli enti e investitori nazionali, i Global Terminal Operator presentano potenziali economie di scala, possono accedere a finanziamenti meno costosi, sono in possesso di conoscenze e competenze più sofisticate, più avanzato IT, e impiegano modalità di gestione e pratiche operative più snelle ed evolute.

La misura in cui gli investimenti privati nei terminali portuali porta a risultati positivi richiede una valutazione di diverse variabili: tra queste, figurano prioritarie i risultati finanziari di un terminali, i tempi di attesa, il throughput del carico, i prezzi degli utenti, la qualità di servizi portuali e gli effetti sulle finanze pubbliche. Altri esiti possono includere l'impatto sull'occupazione, l'integrazione della supply chain, a monte e a valle delle imprese, e trasferimento di conoscenze e tecnologie per l'economia locale.

Tuttavia, le sfide associate al coinvolgimento degli investimenti privati nei terminal non vanno sottovalutate, includendo, tra l'altro, un cambiamento del modello di governance del porto, spesso

⁴ In questa categoria rientra ad esempio il caso della partecipazione del fondo Inframed alla Special Purpose Vehicle, incaricata della realizzazione degli interventi di ampliamento della capacità di movimentazione container nel porto turco di Iskenderun.

accompagnato da un pertinente modello legislativo e adeguamenti istituzionali e talvolta anche da rivisitazioni alla normativa del lavoro. Per i porti completamente privatizzati, l'impresa ha la piena proprietà sui beni portuali: in questi casi, i rischi finanziari sono pienamente a carico dell'investitore privato. Vendite definitive di attività portuali sono rari, e sono stati osservati solo in pochi Paesi (ad esempio, United Kingdom in cui anche la funzione di regolamentazione viene lasciata agli attori del comparto).

Le collaborazioni pubblico - private rappresentano un'importante opportunità di crescita per gli scali portuali italiani. Per poter attrarre capitali privati è però importante definire un contesto "favorevole" che garantisca:

- l'affidabilità del sistema, inteso come insieme di regole certe e stabili nel tempo, *conditio sine qua non* per l'impiego di capitali privati in qualsiasi attività imprenditoriale ed elemento determinante in un segmento caratterizzato da tempi lunghi per il ritorno degli investimenti;
- l'affidabilità del servizio, argomento cruciale in particolare per il mondo dei trasporti in cui la competitività di un Paese, di uno scalo portuale o di una catena logistica integrata, si gioca principalmente sulla variabile reliability, che solo un sistema infrastrutturale interconnesso e fluido è in grado di garantire.

Il nostro ordinamento, per facilitare la diffusione degli interventi di PPP (Partenariato Pubblico Privato), si è recentemente dotato di strumenti innovativi come i *project bond* (obbligazioni del settore privato, emesse dalla società che realizza il progetto), il contratto di disponibilità e una disciplina di forte agevolazione fiscale per le opere infrastrutturali superiori ai 200 milioni di euro prive di contributo pubblico. Tali agevolazioni sono necessarie ma non sufficienti per la diffusione del PPP: occorre assicurare certezza dei tempi per la chiusura dei contratti di finanziamento delle opere realizzate.

Questa tematica riveste un ruolo importante anche nel nuovo Piano Strategico della portualità e della logistica previsto dal decreto Sblocca Italia; l'iter di approvazione del documento non è però ancora terminato.

3. Il ruolo delle Special Economic Zones nella competitività di un porto

Le previsioni più recenti stimano un aumento dei traffici marittimi internazionali di carichi containerizzati nel bacino del Mediterraneo⁵, che comporteranno un ulteriore forte sviluppo del *transshipment* all'interno del Mare Nostrum, con una crescita della domanda potenziale. Rafforzare la competitività dei porti diventa quindi importante anche per le ricadute che possono garantire all'economia degli Stati cui appartengono.

Sicuramente ci sono alcuni elementi che incidono sulla competitività dei porti UE che sono il frutto di differenti governance e di normative che disciplinano in maniera diversa alcune materie nei Paesi che si affacciano sulle sponde opposte del bacino : 1) la disomogeneità del costo del lavoro (il costo del lavoro di un operaio di un porto africano è inferiore a un decimo del costo di un operaio che lavora in un *terminal* italiano); 2) la disomogeneità della tassazione sui vettori e di ancoraggio; 3) il peso delle accise sull'energia e sui carburanti.

Esistono però altri fattori che consentono alle realtà portuali di affermarsi nel panorama internazionale: tra le leve che si sono rivelate più efficaci per sostenere i porti, la logistica e le aree industriali connesse vanno menzionate le Zone Economiche Speciali (ZES), un termine omnicomprendivo che per convenzione include le Strategic Economic Zones, Export Processing Zones (EPZ), Foreign Trade Zones, Free Trade Zone, free Trade Area, ecc, ovvero quelle aree in cui si attuano politiche per agevolare gli scambi e i commerci attraverso la sospensione dell'applicazione delle leggi doganali e l'agevolazione di quelle fiscali. Al fine di facilitare le procedure delle importazioni e delle esportazioni, le SEZ sono di solito ubicate nelle vicinanze dei porti e degli aeroporti.

⁵ Secondo la ricerca intitolata "*Intra-Mediterranean Container Trades*" pubblicata nel novembre 2014 dalla Dynamar, il bacino del Mediterraneo sta progressivamente acquisendo importanza in termini di traffici marittimi internazionali di carichi containerizzati. Secondo le previsioni della società di consulenza olandese, nel 2015 i traffici regionali e feeder intramediterranei raggiungeranno i 15,6 milioni di TEUs, in crescita rispetto ai 14,9 milioni di quest'anno, ma entro il 2017 saliranno a 17,1 milioni.

Nel mondo sono state realizzate numerose aree logistico-industriali situate nei retroporti di realtà portuali, in cui sono svolte attività industriali, imprenditoriali, produttive e logistiche alimentate dalla presenza di merci movimentate dallo scalo adiacente. Tali aree possono trovarsi all'interno delle zone franche o «*free trade zone*», come nel caso di Barcellona, Tangeri, Malta e Cádiz, che sono in generale delle aree separate dal resto del Paese, dove qualunque tipo di merce può venire immagazzinato senza subire tasse di importazioni e tasse locali. Un'altra tipologia di aree destinate ad attività logistiche strettamente relative alla movimentazione di container, e perciò realizzate subito a ridosso dei terminal, sono le cosiddette «*logistic activity zone*» (ZAL), presenti ad esempio nelle aree di retroporto dei terminal container iberici di Barcellona, Valencia, Algeciras.

Le aree logistico-industriali delle realtà portuali prese in considerazione sono in alcuni casi gestite da soggetti concessionari (*developer*), che poi a loro volta affidano in concessione, per un determinato numero di anni variabile a seconda della realtà, appezzamenti di terreno o magazzini strutturati (superfici all'aperto o coperte) ai locatari *occupier* (imprese, società internazionali di trasporti e di logistica) che svolgono attività imprenditoriali, commerciali o di manipolazione, stoccaggio, manutenzione e riparazione delle merci, secondo le modalità previste in appositi regolamenti definiti dagli stessi *developer*.

L'iniziativa delle SEZ, attuata proprio in molti Paesi extra UE che si affacciano sul bacino del Mediterraneo, ne ha aumentato la competitività, attirando investimenti esteri diretti, generando posti di lavoro, aumentando le esportazioni non petrolifere, favorendo la creazione di nuove realtà imprenditoriali attraendo conoscenze, competenze e tecnologie per il paese. In particolare, le SEZ assumono agli occhi degli investitori mondiali particolare appetibilità perché la normativa fiscale prevede, a determinate condizioni, molteplici e differenziati trattamenti agevolativi. I privilegi vertono prevalentemente in materia di imposizione fiscale – esenzione, riduzione, rimborso d'imposta - (imposta sul reddito delle persone giuridiche, imposta sul valore aggiunto, imposta sul reddito delle persone fisiche, dazi doganali, imposta sul possesso degli immobili urbani, imposta sugli affari, imposta sul trasferimento della proprietà immobiliare, imposta sul valore aggiunto del terreno, imposta per lo sviluppo delle infrastrutture cittadine, ecc.), in materia di concessione di diritti per l'utilizzo dei terreni, in materia di prestiti e sovvenzioni finanziarie, ecc. Altre agevolazioni sono dirette a talune figure di dipendenti di determinate tipologie di imprese e loro familiari (ottenimento della residenza fissa, valutazione del valore degli immobili acquistati per il calcolo del reddito imponibile ai fini dell'imposta sul reddito delle persone fisiche, ecc.) oppure sono applicabili a determinati settori industriali o progetti infrastrutturali oppure a determinate categorie di attività.

A livello mondiale, tali aree sono assai diffuse e, attualmente, se ne contano più di 1.000 anche se con forte caratterizzazioni locali.

L'United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP) ha rilevato che molti paesi asiatici hanno introdotto le Free Trade Zones (FTZs) per attirare investimenti esteri e sviluppare infrastrutture.

Anche le Free Zone degli Emirati Arabi Uniti sono state create allo scopo di facilitare gli investimenti stranieri. Di conseguenza le procedure per insediarsi in queste aree sono relativamente semplici e veloci. Attualmente esistono più di 36 Free Zone all'interno del territorio degli Emirati; alcune di queste sono “generaliste”, consentendo lo svolgimento di qualsiasi attività economica o commerciale, altre invece sono “specialistiche”, poiché permettono lo svolgimento solo di determinate attività economiche. La più importante è quella di Jebel Ali, istituita nel 1985 dall'Emirato di Dubai, la quale ospita ad oggi circa 1300 società provenienti da più di 80 Paesi. Dp World, il gruppo terminalistico arabo che ricopre il 5° posto nel ranking mondiale, ha acquisito nel 2015 l'enorme piattaforma logistica e industriale Economic Zones World di Dubai per 2,6 miliardi di dollari, con l'obiettivo di creare nel Medio Oriente un'area integrata che operi a livello globale.

La Tanger Free Zone (TFZ) in Marocco, a ridosso del porto, è composta da un'area industriale e di una zona logistica (MedHub). La “Zone” concentra attività polivalenti orientate all'esportazione dei settori automotive, aerospaziale, elettronico, tessile, per un fatturato di oltre 1,2 mld€ e ha consentito la creazione 40.000 posti di lavoro. Nell'area industriale è presente la Tanger Automotive City (TAC), una piattaforma

dedicata al settore automobilistico che comprende anche il complesso industriale Renault-Nissan - il più importante investimento nel bacino del Mediterraneo per un valore pari a 1 mld€.

In Italia sono anni ormai che esiste il dibattito sull'opportunità di creare una ZES a Gioia Tauro: l'area retroportuale offre importanti opportunità di sviluppo per la disponibilità di spazi e di collegamenti alla rete stradale e ferroviaria, oltre che per la vicinanza a uno dei più grandi porti del Mediterraneo. Occorre comunque introdurre misure di incentivazione per l'attrazione di investitori internazionali e, quindi, per l'avvio di iniziative logistico-industriali nell'area di Gioia Tauro, compatibilmente con la normativa europea che disciplina gli aiuti di Stato. Per un'economia complessa come quella calabrese la SEZ potrebbe essere la ricetta ideale per rilanciare i *foreign direct investment*, catalizzando l'interesse dei grandi gruppi internazionali che oggi non sono in Italia e creando, dunque, occupazione e sviluppo economico.

4. Conclusioni

L'analisi realizzata in questo paper ha permesso di approfondire la questione del possibile sviluppo per i porti sotto tutti gli aspetti, da quello strettamente economico e imprenditoriale, a quello politico e più prettamente strategico, in un'ottica non solo locale o regionale, ma soprattutto nazionale, europea e mediterranea. Punto centrale dell'analisi è che, partendo dall'approfondimento della produttività dei terminal e delle caratteristiche delle SEZ, l'Italia può raggiungere la piena consapevolezza dell'importanza cruciale che dovrebbe assumere, grazie anche al prezioso vantaggio della sua conformazione geografica, non più solo "porta dell'Europa", ma centro del Mediterraneo e volano dell'economia euro-mediterranea.

Alla luce delle analisi realizzate si può affermare che le carenze infrastrutturali, che indubbiamente esistono e ostacolano la "fluidità logistica" italiana, non sono l'unico elemento che frena le potenzialità del Paese. Considerate le caratteristiche e la natura della nostra economia e del nostro sistema imprenditoriale, i fattori che incidono sulla performance portuale/logistica sono anche quelli di carattere burocratico e procedurale, che non consentono al Paese di essere percepito tra i più appetibili per gli investitori esteri. Il nostro sistema portuale, che mantiene la vocazione rinfusiera ma con una rappresentatività significativa anche nel segmento dei container, è caratterizzato da una pluralità di strutture anche di piccole dimensioni, ma vanta alcuni scali di rilevanza nel panorama europeo: non è un caso che l'Italia, nonostante abbia subito negli ultimi anni un rallentamento della crescita rispetto ad altre realtà portuali, sia sempre 3° nel ranking europeo per il trasporto marittimo di merci. Se dunque si guarda alla performance complessiva degli scali italiani, viene alla luce che sono principalmente elementi amministrativo/burocratico oltre che i vincoli infrastrutturali la causa del rallentamento della competitività e della difficoltà di attirare capitali esteri che investano sul nostro territorio.

I casi di successo dei terminal container esaminati nel paper non devono far perdere di vista il contesto economico: se da un lato gli scambi commerciali continuano a crescere, dall'altro il mercato dello shipping si fa sempre più concentrato e le navi sempre più grandi, con conseguente pressione sulle performance dei terminalisti che devono investire in innovazione e tecnologia. Occorre però tenere anche in considerazione il rischio connesso ad una sovracapacità delle infrastrutture, che induce necessariamente ad abbassare le tariffe per reggere la concorrenza, in una spirale dove ad un ampliamento degli investimenti in infrastrutture non corrispondono né un crescita di redditività, né un aumento degli introiti. E quanto questo aumento di capacità sia stato rilevante e non correlato alla domanda lo dimostra il caso di un porto tedesco, Wilhelmshaven, che nonostante la dotazione infrastrutturale all'avanguardia non riesce ancora ad attrarre traffico. Rapportando quest'esperienza al contesto italiano, dunque, risulta importante tarare l'offerta infrastrutturale alla domanda di mercato e da qui l'esigenza di una programmazione adeguata, che distingua le necessità dei porti di transhipment da quelli di destinazione finale, sia per investire al meglio le limitate risorse pubbliche, sia per creare appeal per i capitali esteri.

Appaiono molto interessanti le prospettive di crescita economica che possono essere offerte dall'istituzione delle SEZ. Tangeri ne è una chiara evidenza: nonostante un tessuto sociale ed economico più complesso dell'Italia, in pochi anni è riuscita a ottenere risultati strabilianti grazie alle politiche agevolative-

in termini fiscali, doganali, amministrativi e burocratici- adottate nella SEZ. Proprio perché la semplificazione normativa è un punto importante per le imprese che vogliono investire, a Tangeri è stato creato uno sportello unico, un unico interlocutore cui si rivolge l'azienda e che si districa successivamente nelle concessioni su più livelli. La SEZ è un progetto che si presta a zone che non possiedono particolari risorse finanziarie, e dove proprio le imprese che decidono di investirevi possono fungere da *start up* dell'economia della regione. Nel Mediterraneo, dunque la SEZ potrebbe portare benefici sostanziali all'economia dell'area, come fattore di sviluppo e miglioramento logistico.

Va tuttavia rilevato che, nella scelta della localizzazione di un investimento in un Paese, deve essere presa in considerazione tutta una serie di elementi (non soltanto le agevolazioni fiscali accordate sia a livello nazionale che direttamente dalle autorità locali con le quali sono state eventualmente negoziate), quali il costo per l'utilizzo del terreno, le infrastrutture esistenti, la disponibilità di mano d'opera specializzata in determinati comparti merceologici, il capitale umano, la vicinanza e le strutture dei mezzi di comunicazione e, non ultimo, la disponibilità di adeguati e sufficienti servizi di pubblica utilità.

Bibliografia

Alphaliner (2015), *Top 100: Operated fleets*

Satta G., Parola F., (2013) *I processi di espansione internazionale nella container port industry. Analisi delle determinanti delle scelte di ingresso*. FrancoAngeli

Cassa Depositi e Prestiti (2012), *Il sistema portuale e logistico italiano nel contesto competitivo euro-mediterraneo: potenzialità e presupposti per il rilancio*, Roma

Dynamar (2014), *Intra-Mediterranean Container Trades*

Drewry Shipping Consultants (2014), *Container Terminal Capacity and Performance Benchmarks*

ICE (2014), *Tanger Med. Una piattaforma logistica ed industriale di livello intercontinentale*

ICE (2014), *Zone Franche in Egitto*

JOC (2015), *Berth Productivity. The trends, outlook and market Forces*. Luglio 2015

SRM (2015), *Italian Maritime Economy. Rapporto Annuale 2015*, Napoli

World Bank, *Private Participation in Infrastructure (PPI) Database*

ABSTRACT

The analyses illustrated in this paper intends to outline a knowledge framework of competitiveness in port areas, as regards their ability to attract an international flow of good and with reference to the potentialities of the container terminals' supply and to the SEZ (Special Economic Zones).

The process of liberalization and privatization which took place in many ports has widespread globally fostering the attraction of the capital from foreign countries, especially in the developing countries, and encouraging and attracting the investments of companies which are unrelated to the logistics and transport business. So, these new players are now coupled with public bodies which, as institutions, are the principal economic players able to allocate the funds to be invested in the infrastructures even though in the last few years they reduced their intervention due to the meager financial resources.

The goal of this work is a synthetic and clear description of the economy of the container terminals and of SEZs, with an eye to the opportunity that companies and investors have to enter the port industry.