

LA GEOGRAFIA DEI FLUSSI ECONOMICI NEI PORTI ITALIANI 2003-2010 E LE
DISPARITA' REGIONALI

Vittorio A. TORBIANELLI¹, Fabrizio BORGOGNA²

SOMMARIO

L'articolo presenta una analisi statistica dei principali valori economici riferiti ai porti italiani, osservati nel periodo 2003-2010. Attraverso l'analisi di indicatori fisici del flusso di merci ma anche di dati tratti dai bilanci delle autorità portuali e dalla contabilità generale delle dogane, sono studiati i ruoli dei principali porti nazionali, in una prospettiva di analisi multifunzionale. I dati permettono di identificare alcuni "raggruppamenti coerenti" di porti effettivamente rilevanti a livello nazionale, sia sul piano funzionale che geografico nonché su quello del rapporto fra "valori generati" e "risorse pubbliche consumate". I risultati aprono lo spazio a riflessioni variegate in tema di politica pubblica per il settore portuale.

¹ Università degli Studi di Trieste, DEAMS, Piazzale Europa 1, 34127, Trieste, e-mail: vittoriot@econ.units.it

² Università degli Studi di Trieste/Consorzio per lo sviluppo del Polo Universitario di Gorizia, Via Alviano 18, 34170, Gorizia, email: fabrizio.borgogna@email.it

1 Introduzione

1.1 La difficoltà di analisi sintetica dell'industria portuale nazionale

Analizzare strutturalmente, in modo sintetico, un ambito ampio come quello dei porti nazionali, con gli strumenti propri dell'economia industriale e dell'economia pubblica, con l'occhio rivolto a interpretare o indirizzare la politica portuale nazionale, è operazione estremamente complessa.

In tema di porti, la letteratura pone in rilievo la natura multifunzionale e multi-obiettivo del settore portuale, assieme alla amplissima diversificazione riscontrabile da un contesto all'altro, e, di conseguenza, la notevole "relatività" di concetti quali quello di "valore" prodotto da un porto, con tutte le conseguenze del caso in termini di difficoltà comparativa fra dati di diversi porti.

Questo accade innanzitutto perché i diversi "segmenti" delle attività svolte attraverso i porti (compresa l'erogazione di danaro pubblico al sistema locale) hanno ciascuno implicazioni economiche e sociali molto diverse (e quindi portatori di interesse altrettanto diversificati), sia dal lato dei valori assoluti in gioco che da quello della distribuzione di tali valori (geografica e inter-soggettiva). Inoltre, a seconda dei contesti sociale ed economici, nonché del grado di competizione presente nel contesto, eguali fenomeni e quantità possono rappresentare effetti completamente differenti. Come messo in luce in occasione di un precedente lavoro dedicato all'analisi della portualità italiana in termini di spesa pubblica (Torbianelli, 2012), ha ragione chi nota, ad esempio, che gli "effetti" di interesse collettivo generati dai porti hanno natura variegata, distribuendosi (in forme e quantità non facilmente riconoscibili neppure ex-post), fra soggetti privati e società in generale, e dunque fra il mondo della "profittabilità" e quello della "desiderabilità sociale" (Musso & al, 2006). E' chiara, a proposito, anche la lezione di Cullinane e Brooks che, ragionando di modelli gestionali e di devoluzione nonché di "performance" dei porti, di fronte alle variegatissime casistiche mondiali, affermano il principio secondo il quale ogni concreta scelta di "governance" (o anche di "strategia portuale") risulta alla fine fortemente specifica di un determinato contesto, oltre che intrinsecamente contraddittoria, proprio perché collegata a quel peculiare sistema di "responsabilità" - non di rado conflittuali - verso moltissimi portatori di interesse (Brooks and Cullinane, 2007).

Il problema della "relatività" dei valori è evidente, ad esempio, se ci si interroga sul ruolo e gli obiettivi della spesa pubblica nel settore portuale e, quindi, sulla efficienza di quest'ultima. In una prospettiva di politica portuale nazionale, ad esempio, il difficile equilibrio fra "equità" territoriale ed "efficienza tecnica ed economica" nell'impiego delle risorse pubbliche per i porti è un classico dilemma che deriva dall'esistenza di interessi e obiettivi articolati e spesso

contraddittori, la cui interazione può influire profondamente sulle scelte operate, mutando potenzialmente alla radice, da contesto a contesto.

In generale, una valutazione della politica pubblica in campo portuale (e quindi sui modi con cui si alloca la spesa pubblica) richiederebbe dunque ricchissime informazioni analitiche non solo sugli “effetti” di sviluppo socio-economico indotti da ciascun porto nella regione portuale in relazione ad ogni specifico contesto e ad ogni tipo di “funzione” portuale, ma addirittura sul peso da attribuire a ciascuna categoria di effetto.

Fra i numerosi effetti da considerare, solo per ricordarne alcuni, non si contano solo i vantaggi derivati da una accessibilità conveniente ai mercati da parte delle imprese di un territorio per certe filiere produttive, o l’opportunità per gli abitanti locali di muoversi in un contesto insulare, ma anche i cosiddetti effetti indiretti degli investimenti portuali, sia quelli di natura keynesiana (solitamente di breve periodo) o quelli che, nel lungo periodo, rilevano in una prospettiva di sviluppo regionale o di riduzione della disparità territoriale imputabile al cosiddetto “logistics divide” (Forte & al. 2011). E come noto, questo della disparità territoriale e quindi dei diversi significati che può assumere la funzione portuale a seconda del grado di sviluppo di un’area, è un tema che è sempre stato al centro del dibattito sulla politica portuale nazionale.

Certo è che in tema di analisi strutturale del comparto portuale nazionale ben poco è predisposto dalla letteratura. Alcuni studi dedicati alla relazione fra investimenti in capitale pubblico per i trasporti e lo sviluppo economico sono disponibili per le macroaree italiane (Di Giacinto & al., 2011), dai quali non si evince tuttavia molto sugli effetti delle infrastrutture marittime e sulle annesse ricadute territoriali. A riguardo delle ricadute keynesiane della spesa pubblica effettuata dalle autorità portuali nazionali è ad esempio a disposizione solo una fonte, riferita però all’intero aggregato nazionale, secondo la quale, nel 2009, il moltiplicatore della spesa pubblica attraverso le autorità portuali sarebbe stato pari a 4,73 (Censis, 2011).

Non aiutano infine poi molto, per operare analisi a scala nazionale, i vari studi di impatto economico territoriale delle attività portuali condotti a livello di singoli porti, trattandosi di analisi effettuate con metodologie non comparabili e volte perlopiù a individuare solo una fotografia istantanea delle ricadute dirette dei porti, restando però incapaci di isolare gli effetti specifici legati ai vari sotto-mercati e ai vari “interessi”.

1.2 Obiettivi e metodo dell’analisi

Pur riconoscendo tutte le difficoltà sopra enunciate (per l’estrema variabilità del fenomeno portuale e per la difficoltà a stimare il “valore” delle funzioni e del “prodotto” portuale nonché delle risorse pubbliche impiegate nei porti) di operare analisi sintetiche nell’ambito dell’industria portuale nazionale, sembra comunque importante tentare - data la scarsità di letteratura - qualche sinossi interpretativa e strutturale del “prodotto” dei numerosi porti

italiani nei periodi più recenti e, perché no, del significato giocato da ciascun porto a livello di “industria nazionale”, rilevandone almeno alcuni macro-aspetti e cercando di comprendere le differenze correlate al fattore posizionale e geografico; tutto questo, evitando di incappare nelle trappole “regione-centriche”, non scevre da più o meno consapevoli tracce filo-keynesiane di “difesa del territorio”, in cui spesso cade chi si occupa di analisi territoriali del fenomeno portuale.

Con tale fine e la piena coscienza dei notevoli limiti insiti in questo tipo di analisi, il presente articolo³ si pone l’obiettivo di presentare per la prima volta – anche a stimolo di ulteriori ricerche – l’elaborazione di una notevole mole di dati utili a definire una panoramica quantitativa di sintesi della struttura dell’intero mondo portuale italiano, basata su un duplice approccio, di analisi geografica e di analisi di “concentrazione del mercato”.

I dati analizzati sono riferiti all’intero periodo 2003-2010 e fanno riferimento ad un numero limitato di indicatori quantitativi, fisici e monetari, ritenuti utili ad approssimare alcune delle più importanti configurazioni del “prodotto” del porto e le risorse coinvolte a livello delle singole istituzioni pubbliche che, in Italia, hanno il compito di gestire i porti, vale a dire le ventiquattro “autorità portuali” che agiscono in ambito nazionale.

Pur sotto il fortissimo vincolo imposto dalla limitata disponibilità di informazione statistica omogenea su un periodo così ampio e per tutti i porti nazionali, la scelta degli indicatori è stata ispirata – come si specifica meglio più oltre - dal desiderio di mantenere evidenti, quanto più possibile, gli ambiti di differenziazione interna del “prodotto portuale”, in relazione alle diverse “funzioni” – pubblicistiche e privatistiche - del porto, ai diversi soggetti portatori di interesse e alle diverse scale geografiche in cui tali soggetti operano.

Gli indicatori considerati per l’analisi sono rappresentati, sul versante degli indicatori di “produzione”, dai contenitori movimentati (espressi in TEU), dalle merci solide, liquide e totali in peso, dal valore dell’import-export transitato attraverso i porti, diviso fra traffico contenitori, merci non containerizzate e oli minerali, e, per ultimo, dai passeggeri in transito.

A questi indicatori di flussi di traffico, si aggiungono alcuni dati finanziari tratti dai bilanci delle autorità portuali, vale a dire le entrate proprie correnti e i contributi in conto capitale.

Partendo da varie tipologie di dati forniti sia dalle autorità portuali (attraverso l’associazione “Assoporti” con le pubblicazioni annuali “Relazione sull’attività delle autorità portuali” del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti) sia dall’Agenzia delle Dogane, si è elaborato, per ciascun indicatore selezionato, un dato di sintesi che rappresenta la media annua calcolata sull’intero periodo 2003-2010 attribuita a ciascun porto.

Le variazioni annue dei vari indicatori, ad una analisi intertemporale, non sono apparsi strutturalmente rilevanti, se si esclude, naturalmente, l’indicatore contributi pubblici che risente di scelte politiche e di fasi di investimento. Questo permette di affermare che la media

³ Pur essendo il presente articolo il risultato di una collaborazione fra i due autori, a Vittorio Torbianelli è attribuibile la definizione della struttura dell’articolo e la stesura dei paragrafi. A Fabrizio Borgogna è attribuibile l’elaborazione delle sintesi statistiche ricavate dai dati originali.

dell'intero periodo di otto anni rappresenta, in buona sostanza, uno spaccato rappresentativo della portualità italiana nell'ultimo decennio, al di là delle contingenze annuali.

Come si osservava già sopra, gli indicatori selezionati rappresentano ciascuno una diversa “lettura prospettica” (per funzioni, soggetti portatori di interesse, scala geografica) del fenomeno portuale, di per sé estremamente complesso e variegato.

Oltre ai parametri più frequenti nelle analisi comparative della “produzione portuale” (tonnellate totali, TEU, passeggeri) sono presentati alcuni parametri meno utilizzati (importazioni e esportazioni trattate dai porti, espresse in valore, entrate proprie e contributi pubblici delle autorità portuali) i quali, si ritiene, costituiscano comunque un riferimento significativo – soprattutto se confrontato con i dati più “tradizionali” - per interpretare la relazione fra industria portuale e sistema produttivo industriale e commerciale nazionale, e, quindi, il tema della “politica portuale” nello specifico aspetto di politica rivolta al supporto dell'import-export nazionale.

Per quel che concerne l'aspetto della “produzione portuale” è stata mantenuta il più possibile evidente la divisione fra tre macro-tipologie di traffici (containerizzati, non containerizzati, traffici di oli minerali, passeggeri), che rappresentano, in sostanza, quattro diversi “mondi” (e quindi quattro diversi “macro-mercati”) nell'ambito delle funzioni portuali; mondi caratterizzati ciascuno da una propria clientela, da un proprio “raggio” economico, e da una propria “tecnologia logistica” dei trasporti e delle operazioni portuali.

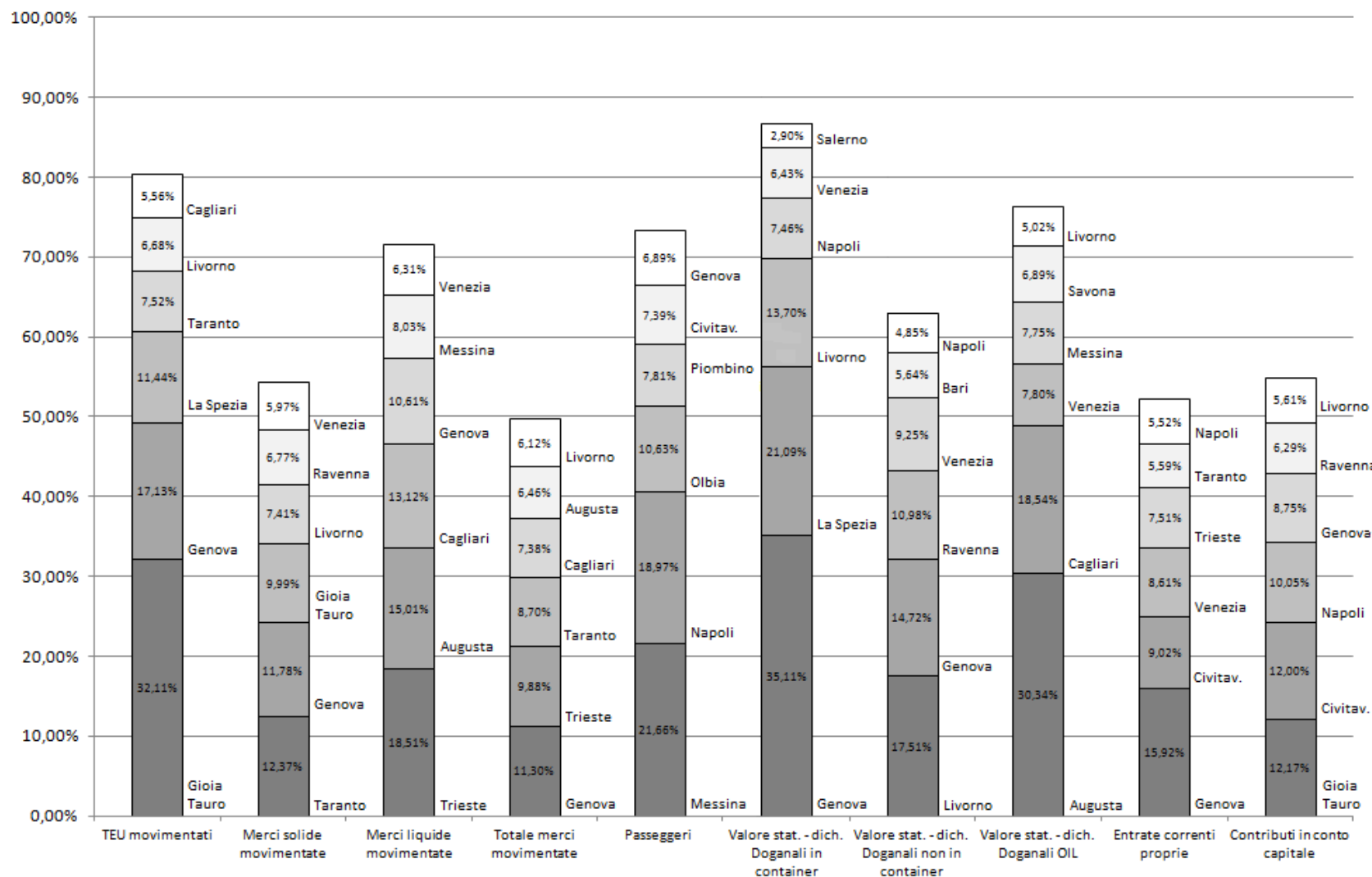
Ai dati legati ai flussi in transito, si aggiungono, infine, alcuni finanziari dati tratti dai bilanci delle autorità portuali, e più precisamente i dati relativi ai contributi pubblici ottenuti e alle entrate proprie di ogni amministrazione portuale. Tali dati non pretendono in alcun modo di rappresentare il panorama delle risorse complessive investite o ottenute dal sistema portuale locale – il porto è un complesso di attività ben più ampio di quelle svolte dal settore pubblico attraverso le amministrazioni portuali –; pur tuttavia, tali dati relativi ai contributi pubblici erogati ai porti (la maggioranza a fine di investimenti) e alle entrate proprie (tasse e canoni), rappresentano due indicatori fondamentali rispettivamente del “peso” assegnato dalle decisioni politiche ai singoli porti e della capacità del porto, inteso come “piattaforma pubblica”, di farsi ripagare del valore dell'offerta”, agendo sia come “detentore del terreno” (canoni di concessione) che come fornitore di servizi (tasse portuali).

2 I dati e l'analisi di concentrazione

Il criterio con il quale si presentano i dati medi 2003-2010 riferiti a ciascun indicatore è quello, estremamente semplice, della “analisi di concentrazione” su base geografica. Il cuore dell'analisi è dato dal grafico 1.

Il grafico mostra, distintamente per ciascun parametro, quali sono i primi sei porti, fra tutti i ventiquattro considerati, che coprono le maggiori quote percentuali rispetto al totale

Grafico 1 – Valori medi annui 2003 – 2010 per ogni indicatore delle prime sei autorità portuali italiane in percentuale sul totale (Fonte: Elaborazione degli autori da dati Assoporti, Relazione sull'Attività delle autorità portuali, Agenzia delle Dogane)



dell'universo, dato, appunto, dai ventiquattro porti. I valori totali corrispondenti al 100% sono riportati nella Tabella 1.

*Tabella 1 – Valori medi annui 2003 – 2010 – Valori totali delle 24 autorità portuali (100%)
(Fonte: Elaborazione degli autori da dati Assoporti, Relazione sull'Attività delle autorità portuali, Agenzia delle Dogane)*

Parametro considerato:

Valore:

TEU MOVIMENTATI (sbarchi + imbarchi + trasbordi)	9.800.862 TEU
Merci solide movimentate (rinfuse solide, container, RO RO)	278.216.375 tonnellate
Merci liquide movimentate	196.812.250 tonnellate
Totale merci movimentate (Merce solide + Merce liquide)	475.028.625 tonnellate
Passeggeri (Imbarchi + Sbarchi)	46.266.919
Valore statistico della merce dichiarata nelle Dogane - IN CONTAINER	€ 60.754.869.824
Valore statistico della merce dichiarata nelle Dogane - NON IN CONTAINER	€ 35.335.748.631
Valore statistico della merce dichiarata nelle Dogane - OIL	€ 38.968.481.133
Entrate correnti proprie dell'autorità portuale	€ 901.953.029
Contributi pubblici in conto capitale all'autorità portuale	€ 451.478.498

In tal modo, con una certa evidenza grafica, per ogni grandezza considerata è relativamente semplice ricavare visivamente le informazioni sull'indice di concentrazioni di mercato di tipo "CRN", con N variabile da 1 a 6. Tale indice rileva, per un dato parametro (tipicamente un valore esprimente un livello di produzione) il peso percentuale che ricoprono i primi "N" soggetti, rispetto al totale del settore nazionale.

La scelta di fermarsi al sesto porto per ciascun indicatore, pur essendo in qualche modo assolutamente arbitraria, è stata compiuta in quanto si è ritenuto che, sull'insieme degli indicatori, fosse abbastanza adatta a rendere visibile i porti caratterizzati da ruoli in qualche modo significativi a livello nazionale, escludendo (a parte casi isolati) quelli con quote minori del 6%.

Si forniscono nel seguito alcune sintetiche descrizioni e commenti sui dati per ogni singolo indicatore.

2.1 Il traffico fisico di contenitori

Il primo indicatore, a cominciare da sinistra, è relativo ai TEU movimentati. I dati sono di fonte Assoporti e si riferiscono sia agli sbarchi, sia agli imbarchi, sia ai trasbordi di container. I flussi totali di container risultano notevolmente concentrati a livello nazionale: i primi sei porti italiani movimentano da soli più dell'80% dei 9.800.682 TEU totali. Tra questi porti si trovano i tre maggiori porti di trasbordo ("transhipment", vale a dire trasbordo da una nave all'altra) situati nella parte centro-meridionale dello scacchiere marittimo nazionale, più vicina alle rotte delle grandi "navi madri": Gioia Tauro, con una quota superiore al 30% del totale, Taranto e Cagliari, rispettivamente il primo, il quarto e il sesto porto.

Gli altri tre porti appartengono tutti all'area dell'Alto Tirreno: Genova al secondo posto, con un notevole 17%, La Spezia al terzo e Livorno al quinto.

2.2 Le merci totali in peso

Proseguendo verso la destra del grafico 1, le "Relazioni sull'attività delle autorità portuali", edite annualmente dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, forniscono i dati su tutte le merci movimentate, distinte in merci solide e merci liquide. La categoria delle merci solide comprende le rinfuse solide e tutte le merci trasportate tramite navi convenzionali, ferry, RO RO e container.

Il traffico di merci solide risulta essere abbastanza equamente distribuito tra i porti italiani. I primi sei porti movimentano poco più della metà delle merci solide totali (il totale, media 2003-2010 è calcolato in 278.216.375 tonnellate) e i valori per ciascuno dei porti più rilevanti sono abbastanza simili (i primi tre porti si aggirano intorno al 10-12%, gli altri intorno al 6-7%). Diverse, tuttavia, sono le specifiche tipologie di traffico che li contraddistinguono. Andando ad analizzare i singoli porti, il primo, Taranto, e il terzo, Gioia Tauro, risentono – anche in questa classifica – della consistente quota di container movimentati, prevalentemente in "transhipment". Scendendo nella classifica, si trovano quindi porti maggiormente diversificati in termini di produzione, appartenenti sia all'area dell'Alto Tirreno (Genova al secondo posto e Livorno al quarto) che all'Alto Adriatico (Ravenna e Venezia al quinto e sesto posto).

Il traffico di merci liquide è invece notevolmente concentrato nei primi sei porti italiani, che movimentano più del 70% delle tonnellate totali (196.812.250 tonnellate annue in media fra 2003 e 2010). La distribuzione geografica dei primi porti risente della localizzazione di

oleodotti (casi di Trieste, primo porto italiano, e Genova, quarto porto) e di raffinerie (Augusta, Cagliari – Sarroch, Messina – Milazzo e Venezia - Marghera).

La categoria “Totale merci movimentate” rappresenta la somma delle merci solide e delle merci liquide (valore medio annuo 2003 – 2010: 475.028.625 tonnellate in totale). Si tratta di un indicatore comunemente utilizzato per valutare l’importanza relativa dei porti, benché esso rappresenti un aggregato per certi versi estremamente disomogeneo e di difficile comparabilità, da un punto di vista del significato economico e logistico. Per quel che riguarda il grado di concentrazione, il profilo risulta alquanto equilibrato, proprio in virtù della forte diversificazione dei traffici considerati (come visto rinfuse solide, rinfuse liquide, RO-RO, container, ecc.). In ogni caso, anche per tale parametro, sul totale di 24 porti, ben il 50% dei flussi in peso è concentrato nei primi sei porti e i primi tre valgono da soli il 30% del totale.

2.3 Il traffico passeggeri

Anche i dati sul traffico passeggeri sono forniti dalle “Relazioni sull’attività delle autorità portuali”. La concentrazione nei primi sei porti italiani è notevole: attraverso essi transitano più del 70% dei passeggeri totali (numero passeggeri medi annui nelle 24 autorità portuali: 46.266.919). E’ da rilevare che in questa classificazione un notevole peso hanno porti in cui avviene l’imbarco per rotte relativamente brevi, di importanza locale o regionale. Sono i casi di Messina, primo porto italiano (collegamenti Sicilia - Calabria), di Napoli, secondo porto nazionale (collegamenti con le isole del Golfo di Napoli), e di Piombino – Portoferraio, quarto porto (collegamenti tra la terraferma e l’isola d’Elba). Oltre ad Olbia, terzo porto, che risente della sua insularità, troviamo in questa speciale classifica anche Civitavecchia e Genova, al quinto e sesto posto, anche grazie ai traffici ferry e di crociere, questi ultimi presenti tuttavia anche a Napoli e Civitavecchia.

2.4 Il valore delle importazioni e esportazioni via mare

Proseguendo verso destra nel grafico, sono presentati i dati, ricavati da una elaborazione sul database dell’Agenzia delle Dogane, relativi ad una stima dei flussi di importazione e esportazione attuati attraverso ciascun porto.

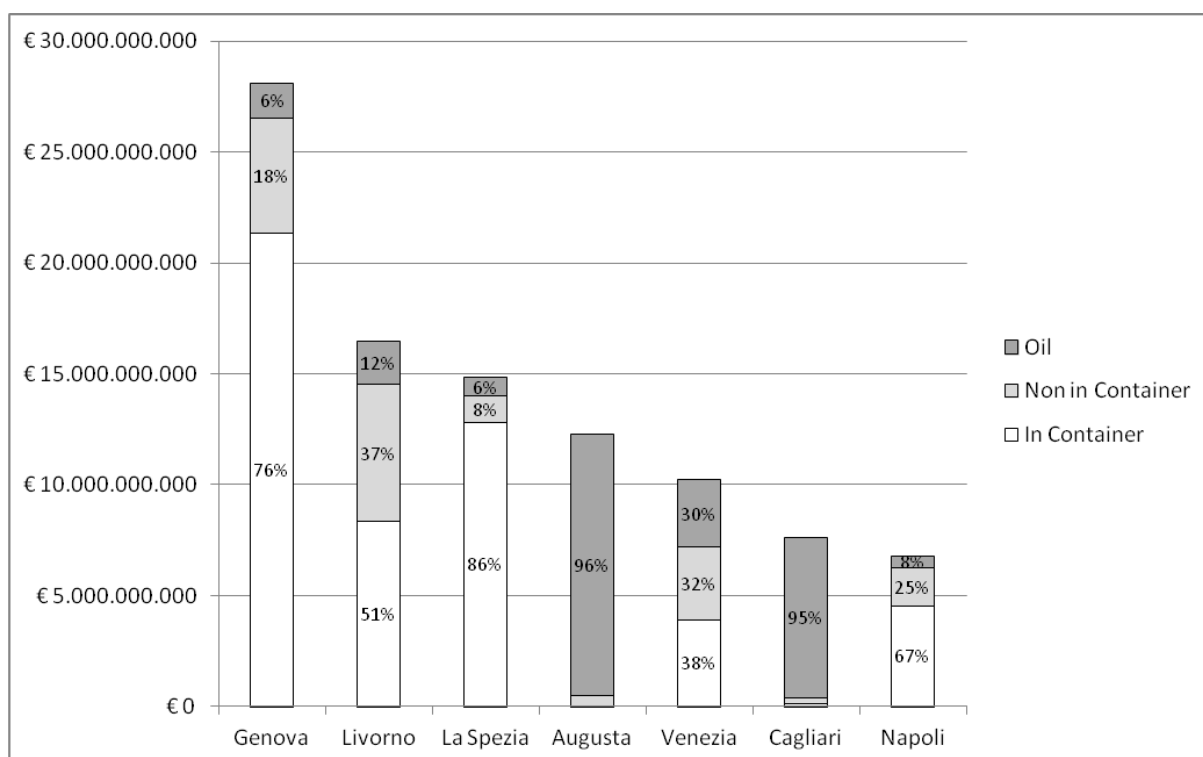
I dati esprimono il valore medio annuo 2003 – 2010 in Euro della merce dichiarata nelle dogane italiane e avente l’attributo di “trasporto marittimo” nel DAU. I regimi doganali considerati sono import, export, transito e deposito doganale (questi ultimi due hanno un peso assolutamente trascurabile sui valori medi); le tre tipologie di traffico considerate sono il container, le merci non containerizzate e il traffico di oli minerali.

Per l'elaborazione dei dati, le dogane sono state raggruppate in province, e in questa ricerca le 24 autorità portuali considerate corrispondono alle province a cui appartengono.

Tornando quindi ai dati, i flussi complessivi di merci importate ed esportate via mare mostrano una distribuzione complessivamente abbastanza concentrata.

I primi quattro porti superano assieme il 52% del valore complessivo, mentre i primi otto raggiungono il 75% dell'intero valore nazionale. Per quel che concerne la tipologia di traffico di import-export, definita nel grafico 2, i primi tre porti (Genova, Livorno, La Spezia) non mostrano presenze rilevanti di traffici di combustibili liquidi. Il peso del "container" è differenziato fra questi porti: elevato a Genova (76%) e ancora di più a La Spezia (86%), molto meno a Livorno, porto nel quale è alquanto rilevante, rispetto agli altri due, la quota in valore di traffici vari non containerizzati (37%). Il quarti porto in classifica per il ruolo nell'import-export in valore (Augusta) è un porto specializzato in oli minerali (96%).

Grafico 2 - Valori medi annui 2003 – 2010 – Suddivisione per tipologie di traffico import-export dei primi sette porti italiani per valore totale della merce dichiarata nelle dogane delle province portuali (Fonte: Elaborazione degli autori da dati Agenzia delle Dogane)



Seguono ulteriormente il primo porto adriatico a comparire in classifica (Venezia) - un porto "misto" per eccellenza, con una ripartizione ben distribuita fra tipi di traffico - e ancora, al sesto posto, un porto di combustibili (Cagliari). Solo al settimo posto compare il primo porto meridionale non specializzato in oli minerali (Napoli), nel quale i container rappresentano il 67%.

Passando ora all'analisi delle tre singole sotto-categorie, il primo dato di interesse è quello che descrive la ripartizione del valore dell'import-export transitato attraverso i porti fra i tre ambiti logistici considerati. Il valore medio annuo totale della merce trasportata via mare e dichiarata in tutte le dogane italiane supera i 164 miliardi di euro: di questi, il traffico di contenitori rappresenta il 42% del totale (€ 69.061.676.203); la merce non containerizzata, esclusi gli oli minerali, il 32% (€ 52.025.328.378); gli oli minerali non containerizzati il 26% (€ 43.375.773.271).

Osservando la concentrazione dei flussi di import-export in valore, per ciascuna tipologia di traffico, il settore del container appare il più concentrato. Genova, il primo porto italiano – anche senza computare le possibili quote addizionali addebitabili dai dati delle dogane interne – ha detenuto, da solo, ben il 35% del valore dei flussi containerizzati di import-export transitati in tutti i porti italiani (valore medio annuo delle 24 autorità portuali € 60.754.869.824). I primi tre porti, che comprendono oltre Genova, anche altri due porti tirrenici, vale a dire La Spezia e Livorno, raggiungono complessivamente il 70%. Con Napoli, quarto porto italiano, si raggiunge il 77% del totale dell'import-export in valore transitato nei porti italiani. Si può dunque affermare che ben pochi porti, in Italia, contano veramente per questa essenziale funzione di supporto al sistema paese, in un ambito (quello dell'import-export “containerizzato” ad alto valore) che è uno dei fattori portanti dell'economia nazionale. Per comprendere l'importanza di questo specifico segmento di traffico portuale, si tenga presente, che – sempre secondo i dati di fonte doganale - nei primi sei porti italiani il valore medio per tonnellata containerizzata è di € 2.016, contro i € 1.057 a tonnellata per l'import-export non in container.

Il traffico di import-export delle altre merci non containerizzate esclusi tutti gli oli minerali (valore medio annuo totale: € 35.335.748.631) è quello che, dal punto di vista dei valori di import-export, presenta invece la minore concentrazione, sebbene in assoluto non si possa assolutamente parlare di un mercato con una distribuzione “equilibrata” fra le 24 autorità portuali considerate. Il primo porto italiano, Livorno, raggiunge il 17%, e i primi tre (oltre a Livorno, Genova e Ravenna) conseguono assieme il 42%, mentre con quello successivo, il quarto, (Venezia) si tocca il 52%. A differenza dei traffici di merci containerizzate, in questo settore è molto più visibile il ruolo del Mare Adriatico.

Il traffico di import-export di oli minerali (valore medio annuo delle 24 autorità portuali € 38.968.481.133), per la parte non containerizzata, risulta leggermente meno concentrato rispetto a quello del container ma è pur sempre alquanto concentrato. I primi tre porti (Augusta, Cagliari e Venezia), assieme, raggiungono il 56% e con il quarto (Messina) si consegue pressoché il 65% del totale, mentre è con il sesto che si tocca il 75%. Come è evidente, da un punto di vista geografico, il settore dell'import-export degli oli minerali non containerizzati è distribuito prevalentemente, per le quote che contano, in aree meridionali e insulari del paese. Si noti tuttavia che, per motivi dipendenti dalla posizione geografica, i dati

dell'oleodotto passante per il porto di Trieste non sono presenti, in quanto tale impianto serve paesi stranieri (Germania e Repubblica Ceca).

A conclusione della presentazione dei dati sull'import-export è però dovuta una notazione sulle problematiche che ha comportato l'elaborazione dei dati doganali. Si deve ricordare che una partita di merce può essere trasportata via mare (e dunque ricevere l'attributo "trasporto marittimo" nel DAU), essere imbarcata/sbarcata in un porto ma essere dichiarata in una dogana diversa da quella del porto di imbarco/sbarco (spesso una dogana di una regione interna da cui la merce proviene o è destinata). In questi casi non è possibile un'attribuzione certa del porto di imbarco/sbarco. Per questo motivo, la quantità di merce importata o esportata via mare e dichiarata nelle dogane interne non figura nelle statistiche qui riportate.

L'omissione di tali valori ha conseguenze di difficile stima sui piani della posizione dei singoli porti nelle classifiche e della concentrazione, mentre è di più semplice valutazione quelle che potrebbero essere le modificazioni in termini di "distribuzione geografica" dei valori a livello di macro-aree: infatti, se i quantitativi di merce dichiarati nelle dogane interne del centro e del sud sono del tutto trascurabili, i quantitativi dichiarati nelle dogane di importanti regioni settentrionali come Piemonte, Lombardia o delle province non costiere del Veneto e dell'Emilia Romagna sono abbastanza rilevanti, tanto da far immaginare che le quote dei principali porti settentrionali (sia Tirrenici, soprattutto, ma non solo, nell'import export containerizzato, che, in misura minore quelli Adriatici, soprattutto nell'import-export non containerizzato) potrebbero in realtà essere ulteriormente accresciute⁴.

Tuttavia, nonostante il problema sopra esposto, si ritiene che, almeno per una prima fotografia generale degli ordini di grandezza, i valori stimati siano comunque indicativi sul piano strutturale.

2.5 I dati finanziari delle autorità portuali: entrate proprie correnti e contributi pubblici

⁴ L'attribuzione certa ai porti di imbarco e sbarco della merce sdoganata nell'entroterra non è possibile, anche se assai verosimilmente, in base alle regioni interne di sdoganamento, è presumibile che essa sia transitata prevalentemente per i porti dell'Alto Tirreno (per Piemonte e Lombardia, ma anche per quote di Veneto e Emilia Romagna) e dell'Alto Adriatico (presumibilmente per quote del Veneto e dell'Emilia Romagna, ma, non è escluso, anche per qualche specifico flusso della Lombardia). Nel settore container, lo sdoganato nell'entroterra vale € 8.306.986.379 che rappresenta il 12% del totale dell'import-export containerizzato nazionale. Di questo valore, il 70% è riferito a Piemonte e Lombardia, il 12% al Veneto, il 18% all'Emilia Romagna. Nel non containerizzato (esclusi gli oli minerali), lo sdoganato nell'entroterra vale € 16.689.649.746 che rappresentano il 32% del totale dell'import-export non containerizzato nazionale. Di questo valore, il 66% è riferito a Piemonte e Lombardia, il 10% al Veneto, il 24% all'Emilia Romagna. Come si osserva, il peso delle regioni del Nord-Ovest (naturalmente gravitanti sull'arco portuale nord-tirrenico) è prevalente. Come conseguenze, sui diagrammi della concentrazione, è dunque probabile che se la merce sdoganata nell'entroterra venisse attribuita ai porti più "ragionevoli", i porti già più importanti dell'Alto Tirreno (ad iniziare da Genova e La Spezia ma anche Livorno) rafforzerebbe ulteriormente le proprie posizioni, benché qualche incremento relativo dei porti adriatici (soprattutto nel non containerizzato) potrebbe essere rilevante. Riferendosi ad esempio al settore container, ipotizzando che la merce in questione sia transitata per i porti di Savona, Genova, La Spezia e Livorno, il suo valore accrescerebbe del 19% la quota totale che in quest'analisi si è attribuito ai suddetti quattro porti per il container. Al di là di tutte queste ipotesi, in definitiva la mancata attribuzione della merce dichiarata nelle dogane interne ai porti attraverso cui essa è transitata, priva soprattutto i porti dell'Alto Tirreno e secondariamente dell'Alto Adriatico di valori comunque non trascurabili.

Si analizzano, infine due categorie di dati, estratti dai bilanci delle autorità portuali riportati dalle “Relazioni sull’attività delle Autorità portuali”: le voci considerate sono le “entrate correnti proprie” e i “contributi in conto capitale”.

Le entrate correnti proprie nei suddetti bilanci sono dettagliate secondo le voci: canoni demaniali; tasse; altri redditi e proventi; vendita di beni e prestazioni di servizi. Più della metà del totale delle entrate correnti delle 24 autorità portuali (valore totale medio annuo: € 301.953.029) appartengono ai primi sei porti. Il primo porto per Entrate correnti è Genova, seguito da Civitavecchia, da due porti adriatici, Venezia e Trieste, e da Taranto e Napoli.

I primi sei porti, per contributi pubblici ricevuti hanno ottenuto nel periodo 2003 - 2010 più del 50% dei Contributi pubblici totali (valore totale medio annuo: € 451.478.498). In questa categoria figurano per primi porti del centro sud (Gioia Tauro e Civitavecchia, con circa il 12% ciascuno, e Napoli, 10%), seguiti da Genova, Ravenna e Livorno.

3 L’interpretazione dei dati in un’ottica di distribuzione geografica

3.1 Le differenze di tipologia portuale per i porti che “contano” nel panorama nazionale

Prima di concludere il percorso della ricerca con alcune riflessioni sintetiche sulla “distribuzione geografica” dei valori e, quindi, sulla “disparità territoriale” nell’ambito dell’industria portuale italiana, è utile ritornare brevemente sul tema delle “specificità” dei porti.

Pur riconoscendo, come illustrato nel paragrafo introduttivo, una sostanziale “irriducibilità” dei porti a modellizzazioni semplificate, in una prospettiva di obiettivi portuali e di funzioni svolte, è pur sempre vero che, lavorando con indicatori diversificati come nel presente caso, qualche categorizzazione semplificante può essere comunque tentata.

Quella maggiormente adeguata a trattare gli aspetti della disparità territoriale (anche in un’ottica di politica) e allo stesso tempo praticamente applicabile ai dati disponibili, sembrerebbe essere la differenziazione dualistica “monofunzionalità - plurifunzionalità”.

In termini assolutamente generali, ai fini della presente analisi, si definiscono plurifunzionali i porti che realizzano a livello nazionale quote “importanti” di produzione (nel caso presente ciò significa classificarsi almeno nei primi sei posti) per più “indicatori” di flusso, collegati ciascuno a differenti valori, interessi, ambiti, reti e aree. Si noti che non ci si vuole limitare a considerare la “funzionalità” in senso meramente tecnico-logistico (vale a dire come tipologia di traffico), bensì in un significato più ampio.

Per comprendere di cosa si discute, si parta, come esempio, dall’indicatore più frequentemente usato per identificare – a livello “vernacolare” – la classifica di importanza dei porti nazionali: quello della quantità di merci totali movimentate. Nessun porto è

veramente dominante, ma al secondo posto, dopo Genova (di cui si parlerà più oltre), compare un porto, Trieste, che primeggia in Italia nel trattamento di merci liquide ma non rientra fra i “porti che contano” per nessun altro indicatore di produzione, a parte quello esclusivamente finanziario delle entrate proprie (con un quarto posto).

Il caso è significativo per comprendere cosa possa significare la “peculiarità” e, quindi, il “valore relativo” nell’ambito di una politica nazionale per l’industria portuaria: Trieste è un porto che, osservato nell’ottica della politica nazionale, è fondamentalmente monofunzionale e caratterizzato, fra l’altro, da una monofunzionalità di limitato interesse a livello di paese. Esso risulta servire solamente mercati stranieri (quelli energetici del Centro - Europa) in una singola filiera di mercato avendo, fra le altre peculiarità, una buona situazione di autofinanziamento. Per l’import-export italiano, esso non realizza interessi in alcuno dei tre segmenti logistici chiave e non mostra neppure evidenza di utilità locale a livello di mobilità passeggeri; non è, infine, in aree geografiche definite come “svantaggiate” o “sotto-strutturate” tali da richiamare investimenti “keynesiani”. Non è probabilmente un caso che, pur essendo il “secondo porto” italiano, non compaia fra i porti che hanno ottenuto quote rilevanti, a livello nazionale, di finanziamenti pubblici.

Vi sono altri porti italiani che compaiono nella presente elaborazione e che hanno spiccati caratteri di monofunzionalità. Per restare nel novero della “monofunzionalità energetica”, il caso più evidente è quello di Augusta, secondo porto italiano nel trattamento di merci liquide, che, tuttavia, a differenza di Trieste, è però leader economico nell’import-export di questa filiera, con implicazioni e interessi strategici potenzialmente significativi a livello nazionale.

Anche Civitavecchia è un porto sostanzialmente monofunzionale passeggeri, grazie alla propria specializzazione nei “ferry” per la Sardegna (funzione non del tutto priva, presumibilmente, di interesse politico generale a livello nazionale) e nelle crociere quale “porto di Roma” (funzione, questa, invero, maggiormente connessa ad obiettivi di economia locale). Civitavecchia, per inciso, dimostra una notevole capacità di produzione di entrate proprie, anche se è risultato, fra 2003 e 2010, il secondo ricevitore nazionale di contributi pubblici, verosimilmente in relazione ad una strategia di sviluppo complessivo rilanciata anche dal recente “Piano Nazionale della Logistica 2011 – 2020”.

Una ulteriore, e alquanto notevole monofunzionalità, è quella della “logistica mare-mare delle unità di carico” (“transhipment”) che si realizza esemplarmente a Gioia Tauro. Le riflessioni intorno al fenomeno del “transhipment” e del ruolo da esso ricoperto nell’ambito della struttura dell’industria portuale italiana e, di conseguenza, delle politiche nazionali per i porti, possono prendere spunto proprio da quello che, probabilmente, è, dopo le “tonnellate assolute movimentate”, il “secondo” indicatore maggiormente utilizzato nei “discorsi” (e non è escluso, anche nella contrattazione politica legata ai finanziamenti) sui porti italiani, vale a dire i TEU movimentati. Gioia Tauro risulta, come visto, assolutamente dominante nella classifica dei TEU trattati, ma non compare (se non di riflesso, nel totale delle merci solide

movimentate) fra i porti importanti per nessun altro indicatore di “produzione”, neppure nell’ambito del “containerizzato”. Esso non risulta svolgere, ad esempio, nessun ruolo per il sistema dell’import export del paese, essendo dominato da flussi di trasbordo organizzati da una industria logistica la quale comporta, senza dubbio, ricadute locali ma che non è attivata su collegamenti “lunghi” con l’economia produttiva nazionale del retroterra. Gioia Tauro è tuttavia risultato, fra 2003 e 2010, il primo porto italiano per concentrazione di sussidi pubblici, in relazione, si può presumere, alla sua localizzazione in un area “svantaggiata” e quindi ad obiettivi “locali” di politica pubblica, sia “keynesiani” di breve periodo che di sviluppo regionale. Taranto è per molti versi simile a Gioia Tauro, ma la presenza di traffici industriali di merci solide lo solleva da una posizione formale di monofunzionalità.

La Spezia, è anch’essa un porto che appare come porto monofunzionale del container (al terzo posto per TEU movimentati); ma il grado di monofunzionalità logistica è attutito dal fatto che La Spezia, a differenza di Gioia Tauro, ha un ruolo importantissimo come secondo porto per l’import-export italiano, ponendosi pertanto su un piano completamente diverso dal porto calabro.

Vi sono diversi ulteriori esempi di plurifunzionalità limitata, che emergono in modo evidente dai dati. Si osservi quella di Messina, primo porto nazionale passeggeri grazie allo Stretto (elemento non privo, fra l’altro, di una rilevanza strategica a livello nazionale), ma che occupa un certo ruolo anche nell’import-export di oli minerali, collegati alle raffinerie dell’area di Milazzo.

Genova è invece un modello di porto completamente differente. A differenza di quelli citati precedentemente, il porto ligure, primo porto nazionale nella classifica “popolare” delle tonnellate movimentate, compare fra i porti rilevanti per diversi indicatori: in seconda posizione per TEU movimentati, Genova è dominante (nonostante il valore probabilmente sottostimato) nel fondamentale ruolo di porto di import-export a servizio dell’imprenditoria nazionale nel settore container. E’ inoltre secondo per valore dell’import-export non containerizzato (anche questo probabilmente sottostimato come segnalato nel paragrafo 2) e sesto nel piuttosto concentrato mercato dei passeggeri. Sul piano finanziario è il primo porto italiano nella raccolta di entrate proprie, mentre si classifica al quarto posto per erogazioni di contributi pubblici. Genova si dimostra con una certa evidenza, sulla base degli indicatori di produzione, il porto importante di gran lunga più diversificato del paese e, nello specifico, quello caratterizzato maggiormente - visto il primario ruolo economico nell’import-export - da reti nazionali lunghe e molto variegate di interessi produttivi, commerciali e logistici.

Un altro esempio di porto “di ampio ventaglio”, sebbene ad un livello inferiore rispetto a Genova, è Livorno; quantunque risulti solo sesto nella classifica delle merci totali movimentate in peso (classifica popolata, a parte Genova, da molti porti sostanzialmente monofunzionali), il porto toscano primeggia tuttavia, per valore trattato, nel settore dell’import-export non containerizzato – peraltro verosimilmente sottostimato - ed è terzo

(anche qui con una sottostima?) nell'import-export di beni containerizzati, con relazioni commerciali, in entrambe i casi, presumibilmente operanti anche su reti geografiche lunghe. Infine è sesto nell'import-export di oli minerali. Livorno si è situato al sesto posto, sempre nel periodo 2003-2010, per quanto concerne i contributi pubblici.

Sul versante adriatico, Venezia, pur se di rango inferiore a Livorno, è anch'esso un esempio di porto ampiamente plurifunzionale, mentre Ravenna dimostra una plurifunzionalità più limitata.

Napoli si configura come l'unico porto del Mezzogiorno caratterizzato da una plurifunzionalità articolata, sebbene si collochi a livelli notevolmente ridotti, a livello nazionale, rispetto a Genova: notevole nei flussi di passeggeri (con verosimile focalizzazione sulla funzione locale), Napoli evidenzia bene il proprio ruolo nel rapporto con il sistema produttivo, profilandosi – almeno nella configurazione dei dati qui adottata che non attribuisce ai porti settentrionali gli sdoganamenti dell'entroterra – come il quarto porto nazionale nell'import-export containerizzato e il sesto nel non containerizzato.

Per non essere accusati di omissioni, partendo dai dati, si potrebbero portare altri esempi – ciascuno con i caratteri propri – sia sul versante della monofunzionalità che da quello della plurifunzionalità; tuttavia per i fini meramente esemplificativi sembra ridondante.

3.2 L'analisi della “disparità” geografica

Riunendo le varie considerazioni precedentemente svolte, si può ora proporre, per il periodo 2003-2010, una sintesi interpretativa strutturale della portualità italiana più rilevante a livello di sistema paese, anche sul versante della “distribuzione geografica” e, di conseguenza, sulle “disparità oggettive” di ordine territoriale a livello di macro-aree. Questo, senza assolutamente voler proporre, nella presente sede, giudizio alcuno né sulla bontà né sulle cause di tale distribuzione, che sono molteplici e complesse, iniziando dalla fondamentale questione della distribuzione geografica delle polarità economico-produttive del paese, per continuare con la storia degli investimenti infrastrutturali nei porti e nei retroterra, fino ad arrivare alle idee e ai sentieri della politica pubblica fino ad oggi seguiti a livello nazionale e locale in tema.

A tale fine, la tabella 2, sulla base degli indicatori precedentemente utilizzati, raggruppa le “quote di mercato” dei porti precedentemente individuati (cfr. grafico 1) secondo macro-aree geografiche, distinguendo i porti considerati “monofunzionali” da quelli “plurifunzionali”⁵.

⁵ Fra tutti i porti che compaiono nel grafico 1, si sono considerati come porti monofunzionali i porti di Augusta, Bari, Civitavecchia, Gioia Tauro, Olbia, Salerno e Savona.

Tabella 2 – Valori medi annui 2003 – 2010 – Suddivisione per macro-aree geografiche dei porti “monofunzionali” e “polifunzionali” (Fonte: Elaborazione degli autori da dati Assoporti, Relazione sull’Attività delle autorità portuali, Agenzia delle Dogane)

Area Geografica		TEU movimentati	Merci solide movimentate	Merci liquide movimentate	Totale merci movimentate	Valore stat. - dich. Doganali in container	Valore stat. - dich. Doganali Non in container	Valore stat. - dich. Doganali OIL	Passeggeri	Entrate correnti proprie	Contributi in conto capitale
Tirreno sett.	MF							6,89%			
	PF	35,26%	19,19%	10,61%	17,42%	69,89%	32,24%	5,02%	14,71%	15,92%	14,36%
Tirreno centr. e Sardegna	MF								18,02%	9,02%	12,00%
	PF	5,56%		13,12%	7,38%			18,54%			
Adriatico sett. e centr.	MF										
	PF		12,74%	24,82%	9,88%	6,43%	20,23%	7,80%		16,12%	6,29%
Sud e Sicilia	MF	32,11%	9,99%	23,05%	6,46%	10,36%	5,64%	30,34%			12,17%
	PF	7,52%	12,37%		8,70%		4,85%	7,75%	40,64%	11,11%	10,05%

Il dato più visibile che emerge è la dominanza della macro-area del Tirreno settentrionale in molti “indicatori” (spesso con notevoli livelli di concentrazione) sul piano dei porti “plurifunzionali”, vale a dire di porti che realizzano a livello nazionale quote importanti di produzione (nel nostro caso, classificandosi almeno nei primi sei posti) per più “indicatori”. E’ rilevante, ad esempio, come siano i porti plurifunzionali dell’arco nord-tirrenico a primeggiare, con quasi il 70%, nell’import-export in valore spedito in container, ma anche nell’import-export dei beni non containerizzati, nel quale è però rilevante anche il ruolo dei porti plurifunzionali del settore adriatico. Nell’area centrale-tirrenica (e in Sardegna) il ruolo dei porti plurifunzionali è focalizzato intorno alle attività legate al settore energetico. La forza dei porti plurifunzionali del Mezzogiorno è per contro maggiormente imperniata sui traffici di passeggeri.

La macro-area del Sud e Sicilia, ma parzialmente anche quella centro-tirrenica mostra per contro, nei flussi dei porti che “contano” a livello nazionale – si guardi, ad esempio, il 35% dell’area Sud e Sicilia nelle movimentazioni del container o il 30% dell’import-export di combustibili - una maggiore tendenza alla monofunzionalità portuale. I casi esemplari citati, di Gioia Tauro, Augusta, Civitavecchia, sono i casi più rilevanti incontrati nell’analisi dei porti maggiori, tutti definibili come monofunzionali, sebbene in gradi e con modelli differenti.

4 Conclusioni

Il panorama che scaturisce da questa analisi strutturale della portualità italiana è quindi, quello di un mondo portuale nel quale le funzioni rilevanti a livello nazionale, in termini di “incidenza” e di “molteplicità” di valori, sono limitate a un numero relativamente basso di situazioni, complessivamente identificabili. In una prospettiva di realismo basata sul riconoscimento di uno status-quo strutturale e alquanto stabilizzato, il quadro sembrerebbe confermare l’opportunità di cominciare a ragionare, provocatoriamente, su una politica portuale nazionale sistemica realmente di natura “industriale”, riconoscendo gli interessi e i portatori di interesse essenziali. Non si tratta, però, solo di “tagliare il numero delle autorità

portuali”. Tale politica nazionale potrebbe orientarsi, da un primo lato, a focalizzarsi – sia sul piano della regolazione che di finanziamenti - sui pochi porti marcatamente plurifunzionali e realmente rilevanti a livello nazionale (eventualmente, se opportuno, anche in modo coordinato a livello di macro-settori geografici); da un secondo lato potrebbe operare sui porti rilevanti di tipo monofunzionale in modo molto più “limitato” e “finalizzato”, vale a dire concentrandosi esclusivamente (per decisioni e finanziamenti) sulla funzione cuore di reale interesse nazionale (solo se presente) e lasciando alla dimensione locale, in tali porti, il compito di realizzare altri obiettivi portuali minori e di mero interesse locale. Infine, da un terzo lato, potrebbe prevedere di restituire al livello amministrativo locale tutti i porti privi di rilevanza realmente nazionale, individuandoli in base a più sofisticati e stringenti indicatori “multipli”, basati sulle quote di mercato, e non solo in base ad arbitrarie e ben “larghe” (nel senso di molto basse) soglie di flusso totale, come oggi previsto nella legislazione nazionale per la definizione dei porti di interesse nazionale. Alle entità locali (regioni, municipalità, ecc.) dovrebbe essere conferita una elevata autonomia decisionale nella scelta sul se - oltre che sul come - spendere, per i porti, la finanza pubblica, anche qualora questa fosse di derivazione erariale. Per tali ambiti locali, i porti potrebbero divenire un modo, eventualmente alternativo ad altri, di investire le finanze pubbliche e realizzare obiettivi di carattere locale, di tipo keynesiano o di sviluppo regionale. Forse è una provocazione già sentita, ma affrontarla attraverso una metodologia definita e criteri quantitativi simili a quelli proposti nel presente lavoro (sebbene con la necessità che essi siano maggiormente sofisticati e statisticamente documentati) non è stato, finora, un’idea molto diffusa.

5 Ringraziamenti

I dati di fonte doganale sono stati molto cortesemente forniti, in forma aggregata, dalla Agenzia delle Dogane, Ufficio Centrale Antifrode – Ufficio studi economico - fiscali, a cui vanno i più sentiti ringraziamenti per la preziosa collaborazione.

6 Bibliografia

- Brooks M.R., Cullinane C. (2007), Governance Model Defined, in *Devolution, Port Governance and Port Performance, Research in Transportation Economics*, 17: 405-435.
- Di Giacinto V., Micucci G., Montanaro P. (2011), L’impatto macroeconomico delle infrastrutture. Una rassegna della letteratura e un’analisi empirica per l’Italia, *Le infrastrutture in Italia: dotazione, programmazione, realizzazione*, Banca d’Italia - Seminari e convegni, 7: 21-56.
- Federazione del Mare, CENSIS (2011), *IV Rapporto sull’economia del mare – Cluster marittimo e sviluppo in Italia e nelle regioni*, Roma.

- Forte E., Carlucci F., Cirà A., Siviero L. (2011), Infrastructure and logistics divide: confronti regionali Nord-Est Mezzogiorno, intervento al XXXV *Convegno di Economia e Politica Industriale*, “Mutamenti istituzionali, competitività e politiche industriali: il caso Nord Est”, Trieste, 23 e 24 settembre.
- Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Consulta generale per l'autotrasporto e la logistica (2011), *Piano Nazionale della Logistica 2011 – 2020*, Roma.
- Musso E., Ferrari C., Benecchio M. (2006), Port investment: profitability, economic impact and financing, in *Port Economics, Research in Transportation Economics*, 16: 171-218.
- Torbianelli V. (2012), Quanto e dove costano i porti ai contribuenti italiani? Introduzione ad una geografia dell'autonomia finanziaria nel settore portuale, atti della *XIV Conference of the Italian Association of Transport Economics - Infrastructure, Accessibility and Growth*, Società Italiana di Economia dei Trasporti e della Logistica, Bari.

ABSTRACT

This article shows a statistical analysis of the main economic values referred to the Italian ports in the years 2003 – 2010. The role of the ports which appear to be relevant, by a “national industrial policy” perspective, is analyzed through a set of indicators. The data allow to identify some “coherent categories” of ports, by different territorial perspectives. The results permit some remarks about public policy for the port sector.