

# Quanto e come il traffico ro-ro crescerà in Italia facendo concorrenza ai container nel Mediterraneo

Al 1° Business Meeting di SHIPPING ITALY terminalisti concordi sui trend futuri: Trieste sempre più porta di ingresso per il centro e nord Europa, molta attenzione per i mercati nordafricani

DI RICCARDO MASNATA

26 MAGGIO 2023

[STAMPA](#)



**Genova** – Il 1° Business Meeting di SHIPPING ITALY dedicato alle navi ro-ro e ai traghetti è stato aperto con i saluti introduttivi di Stefano Messina, presidente di Assarmatori, che ha orgogliosamente ricordato come quella italiana sia la prima flotta al mondo e che i traffici, specie passeggeri, siano ancora in crescita.

L'opening speech del professor Giovanni Satta (Tim 10 Srl e Università di Genova) ha aiutato a inquadrare meglio questa flotta, che comprende 431 navi di cui 185 ro-pax (43%), 138 passeggeri (32%) e 108 ro-ro e car carrier (25%). Quasi metà di esse, ha sottolineato il docente, ha però più di 25 anni di età, mentre l'order book vede 40 unità in costruzione da qui al 2025, con Grimaldi (22 incluse anche unità car carrier), Liberty Lines (9) e Gnv (4) ai primi tre posti fra i committenti.

La discussione è entrata subito nel vivo con Stefano Bertilone (Rina) che ha notato come il mercato per il segmento ro-ro sia ancora molto vivace, e anche nel settore passeggeri i numeri siano incoraggianti, sia per il numero di persone trasportate che per i ricavi attesi.

“Il tema più attuale resta quello della decarbonizzazione: l'Italia è il primo paese al mondo per il settore traghetti passeggeri, con un order book che ammonta a 1.2 milioni di GT, che diventano 2.5 se consideriamo anche le car carrier” ha aggiunto l'esperto. Più modeste però le prospettive per il rinnovo della flotta in percentuale sul totale delle navi già esistenti, anche per la saturazione dei cantieri di nuove costruzioni. Questo renderà inevitabile un forte ricorso al retrofit, fattore su cui hanno concordato anche successivamente tutti gli armatori.

La tavola rotonda sui terminal portuali è stata aperta da Antonio Barbera, amministratore delegato di Hhla Plt Italy di Trieste. “Stimolato” sul tema del cold ironing sollevato da [un'intervista video di Sonia Sandei di Enel](#), il manager ha dichiarato come siano proprio i traffici ro-ro a essere quelli più adatti per questa tecnologia: “Sono servizi peer-to-peer, elettrificare due porti per coprire una linea di navigazione che li unisce sarebbe ideale”, anche se “sul cold ironing sono mancati per anni degli standard comuni” e ora servirebbe una normativa internazionale.

Barbera ha aggiunto che sul cold ironing c'è soprattutto l'interesse dei clienti, anche se “bisognerebbe partire dall'alto e non dal basso” per la sua implementazione. Il manager del terminal multipurpose ha evidenziato la favorevole posizione di Trieste per i traffici est-ovest: “Arrivare nel nostro porto vuol dire risparmiare sette giorni di navigazione per la merce destinata al centro Europa. Le prospettive restano buone per tutto il nord Adriatico, che ha una forte capacità aggregata ed è in grado di assorbire i crescenti flussi di merce futuri”.

Sulla stessa lunghezza d'onda Francesco Parisi, amministratore delegato dell'omonimo gruppo, che ha ripercorso gli investimenti fatti in passato nel porto giuliano: “Il Molo VI era in origine un terminal multipurpose ma poi è diventato di fatto solo ro-ro perché lo ha richiesto il mercato”. Nel traffico continentale fra Turchia ed Europa la velocità del transit time è fondamentale, ed è quella che sta decretando il successo del segmento ro-ro. Parisi ha infine snocciolato numeri importanti che certificano il successo del collegamento intermodale fra Trieste e Colonia, servito da 12-13 treni settimanali che coprono gli oltre 1.000 km di distanza fra le due città.

È toccato a Jans Peter Nielsen, managing director di Dfds-Samer seaport & terminals, ribadire l'importanza europea del porto di Trieste, un “gateway” che non è solo italiano. “Il 50% della merce movimentata a Trieste parte e arriva in treno, e la percentuale è destinata a salire ancora”. Il manager del gruppo danese si è detto molto interessato al mercato africano, in particolare quello egiziano, con cui dovrebbe partire [il nuovo servizio di linea con l'Egitto](#) entro la fine dell'anno, “ma prima serve un accordo bilaterale”. Nielsen, che ha invitato a non trascurare il tema della sicurezza in banchina (“al crescere dei movimenti di imbarco e sbarco che le nuove grandi navi ro-ro di ultima generazione impongono anche i rischi aumentano”), ha concluso dichiarando come il porto di Trieste abbia prospettive di sviluppo “enormi”, anche nei traffici con la Turchia, mercato in cui Dfds è già il main player.

Del tutto diverso il contesto in cui opera Savona Terminal Auto, rappresentata dall'amministratore delegato Giorgio Blanco. Il porto ligure non può contare su collegamenti ferroviari così ramificati come quello giuliano, e anche gli spazi a disposizione sono più angusti, nonostante il traffico ro-ro non richieda particolari sforzi dal punto di vista infrastrutturale.

Eppure Savona resta un riferimento importante soprattutto per il gruppo Grimaldi, e linee come quelle verso la Spagna stanno andando molto bene: “Stiamo cercando di lavorare sul Piano regolatore portuale, l'idea è di ‘uscire’ dal porto cittadino e guadagnare spazi fuori, migliorando anche la viabilità circostante e il collegamento con Vado Ligure” ha aggiunto.

Savona ha progetti di ampliamento del porto verso il mare, con il progetto della ‘nuova tasca’ che dovrebbe generare almeno 5 nuovi accosti, e la fame di spazi è confermata dal numero di 570 navi/anno che ruotano su un'unica banchina.

Sempre a proposito di traffici ro-ro Blanco ha parlato della Cina che “aumenterà la sua importanza come costruttore di auto e noi diventeremo sempre più importatori” e pure qui, però, le criticità non mancano, a partire da un bilanciamento dei flussi spediti via mare (e via terra) che oggi manca.

In chiusura Antonio Musso, amministratore delegato di Grendi Trasporti Marittimi, ha sintetizzato quello che molti intervenuti hanno lasciato intendere, e cioè che i traffici ro-ro sono diventati talmente competitivi che sono ormai in grado di togliere quote a quelli in container nel Mediterraneo. Molto interessante dal punto di vista tecnologico il sistema di carico “a cassette” usato sulle navi del gruppo Grendi, di derivazione nordica, che garantisce aumenti fino al +125% di carico e del +428% di produttività, da 28 a 120 TEU/ora, con notevole riduzione anche del tempo di sosta in porto. Musso ha concluso il suo intervento ribadendo l'interesse di Grendi per i collegamenti col Nord Africa, in particolare verso la Tunisia; una direttrice che già in passato il gruppo aveva sperimentato.