

La Genova-Tunisi è strategica per il business

Sulla rotta del Mediterraneo affari per 5 miliardi e mezzo

FABIO POZZO
GENOVA

Fanno parte della storia del porto di Genova, ormai, quelle code interminabili, di auto, cariche sino a scoppiare di merci, «ancorate» alla banchina nell'attesa dell'Habib, il traghetto della Compagnie Tunisienne de Navigation che faceva spola, a cominciare dagli anni '70, tra il capoluogo ligure e Tunisi.

Folclore. Poi c'è l'economia, che parla della linea marittima Genova-Tunisi come di uno dei principali «caselli del Mediterraneo per le rotte di passeggeri cosiddetti «etnici» e per le merci che fanno dell'Italia il secondo partner commerciale della Tunisia, con scambi bilaterali per quasi 5 miliardi e mezzo di euro e investimenti diretti italiani di oltre un miliardo.

Una rotta storica, nella raggiera dei collegamenti marittimi che vedono il Mare Nostrum movimentare il 19% del

traffico commerciale mondiale. «Una rotta importante, frutto di un rapporto consolidato e incrementato con il governo e le autorità portuali tunisine» ricorda Luigi Merlo, il presidente dell'Autorità portuale genovese.

Oggi da Genova per Tunisi salpano due volte la settimana, che salgono a tre d'estate, i traghetti di Grandi Navi Veloci. «A bordo delle nostre navi quasi il 90% dei passeggeri sono tunisini che viaggiano dall'Italia e dal Nord Europa, e viceversa» spiega il presidente della compagnia Roberto Martinoli. Ieri la Splendid è partita regolarmente. «Non abbiamo avuto problemi nemmeno durante la Primavera araba». Competitor di Gnv è la CoTuNav, appunto la compagnia statale tunisina. Non c'è più l'Habib, sostituita dalla più moderna Tanit, affiancata dalla Carthage, con tre partenze settimanali.

Quindi, le merci. Regine di

questa linea sono le «ro-ro», le navi-traghetto che trasportano carichi su ruote. Tra i principali player c'è la Ignazio Messina & C., la società genovese che con Tunisi assicura una partenza fissa settimanale (via Salerno). «Lo facciamo da decenni, caricando prevalentemente container. Le merci? Prodotti finiti e semilavorati, dalle piastrelle ai macchinari, destinati all'industria locale e alle imprese italiane posizionate in Tunisia. Lavoriamo prevalentemente sull'export dall'Italia: il percorso inverso vale il 10% circa dei carichi» spiega l'amministratore delegato Ignazio Messina. Sulla stessa linea, con tre partenze settimanali, c'è ancora la CoTuNav, che imbarca quasi esclusivamente trailer e semi-trailer (rimorchi), per un traffico più veloce e solitamente di merci deperibili.

Al «casello» del Mediterraneo staccano il biglietto anche

altre compagnie, dai giganti del transhipment che scaricano i container dalle mega navi su unità più piccole, come Maersk e Msc, a società che hanno scelto rotte parallele, ad esempio da Spezia, come la Sahel Line di Genova, controllata dal Gruppo Dario Perioli, che oltre a Tunisi tocca gli altri porti di Sousse, Sfax e Rades. «Andiamo avanti da decenni, nonostante i margini sempre più bassi. E l'Isis» dice il presidente Eligio Fontana.

Già, l'Isis. La Genova-Tunisi potrebbe risentire - indirettamente - del terrore. E così le altre linee del Mediterraneo, proprio quando, come sottolinea Alessandro Panaro del centro studi Srm, «è stato stimato un sensibile aumento dei traffici».

I numeri degli scambi

19

per cento
La quota del Mediterraneo sul traffico commerciale globale

1

miliardo
È il valore degli investimenti diretti degli italiani in Tunisia

5,5

miliardi
L'ammontare degli scambi tra il nostro Paese e Tunisi

90

per cento
La percentuale di passeggeri tunisini sulle Grandi Navi Veloci



Peso: 24%