

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

L'importanza dei 'porti di rete' nel Mediterraneo e il bivio infrastrutturale di Marina di Carrara

Nicola Capuzzo · Sunday, June 21st, 2026

Marina di Carrara (Massa) – Organizzato dalla famiglia Grendi insieme all'Autorità di sistema portuale del Mar Ligure Orientale per celebrare i dieci anni di attività del Gruppo nel porto toscano, il convegno "Specializzazione e identità portuale: Marina di Carrara e la sfida della competitività mediterranea", ha fatto emergere dati che fanno riflettere sulle capacità, e soprattutto sul destino, della logistica indipendente italiana, che per crescere e mantenere la propria identità deve confrontarsi con il mercato globale dominato dai grandi player multinazionali che verticalizzano ogni attività.

I contributi dei relatori hanno chiarito che la salvezza della produzione nazionale passa dall'agilità dei 'porti di rete', scali di medie dimensioni capaci di trasformarsi in hub logistici ad alta specializzazione e di fare squadra. Nel contesto dello scalo toscano, l'attività del Gruppo Grendi – giunta al traguardo dei dieci anni – si confronta oggi con la necessità di superare gli stop burocratici per ottenere nuovi spazi e sbloccare un Piano Regolatore Portuale fermo dal 1981; un'esigenza rimarcata anche dall'amministrazione locale.

Il quadro dell'attività dei porti del sistema descritto dal presidente Bruno Pisano, vede l'asse La Spezia-Marina di Carrara come un esempio virtuoso in cui i due scali valorizzano le proprie specializzazioni senza cannibalizzarsi, trasferendo flussi e banchine a seconda delle necessità operative, ma – di fatto – lo scalo apuano senza un nuovo layout portuale corre il rischio della saturazione. Il disegno del nuovo porto, che – ha detto il presidente Pisano – rappresenta "una mediazione al ribasso" rispetto ai progetti industriali originari e di cui non si possono stimare le tempistiche, è attualmente bloccato da una serie di osservazioni presso il Consiglio Superiore dei Lavori Pubblici a Roma e sta impegnando l'Adsp insieme alla Regione Toscana, anche su questioni tecniche legate all'erosione costiera con l'obiettivo di dare spazi reali alle imprese e, inoltre, di includere una banchina dedicata alle crociere di nicchia ed esperienziali.

Le attuali turbolenze nel panorama geopolitico globale – dal dimezzamento dei transiti a Suez alle tensioni nello stretto di Hormuz, fino all'impatto economico della nuova tassa ambientale europea Ets – stanno delineando un Mediterraneo molto instabile, ma anche una crescita strutturale della capacità impiegata nello Short Sea Shipping e nei mercati regionali. In questo scenario, l'analisi presentata da Alessandro Panaro, capo del Centro Studi Srm (Gruppo Intesa Sanpaolo), evidenzia come i porti medio-piccoli italiani – definiti 'porti della rete' – non siano affatto realtà marginali,

poiché rappresentano un quarto del traffico nazionale con oltre 100 milioni di tonnellate di merci dove il comparto Ro-Ro domina con il 43,2%. In questo contesto, quando le navi perdono tempo in mare a causa delle deviazioni geopolitiche intorno al Capo di Buona Speranza, la vera sfida del recupero dei tempi si sposta a terra, e la digitalizzazione dei processi doganali, l'automazione dei terminal e la sostenibilità diventano le uniche armi per mantenere competitivi i distretti industriali italiani, capaci di generare, nel solo territorio toscano, ben 22,5 miliardi di export.

Bruno Musso, capostipite della famiglia, da 64 anni attivo sulle banchine, ha parlato degli effetti del salto tecnologico e dimensionale compiuto dallo shipping mondiale con il passaggio da 2.000 a 8.000 Teu giorno-nave nei grandi hub globali che costringe a una velocità operativa del porto tale che, se non raggiunta, fa aumentare il costo della nave e il transit time del 60%, determinando l'esclusione dello scalo dalle rotte oceaniche. Non esistendo in Italia spazi fisici per i mega-hub da milioni di Teu, i porti di rete devono avere un ruolo decisivo quale presidio di conoscenza industriale. Bruno Musso ha concluso ricordando che "a Genova e in altri grandi scali gli operatori indipendenti italiani sono stati progressivamente espulsi o fagocitati. Difendere l'identità e gli spazi di Marina di Carrara significa proteggere l'ultimo baluardo di un'imprenditoria logistica nazionale."

I numeri complessivi del Gruppo Grendi esposti da Antonio Musso, amministratore delegato insieme alla sorella Costanza, vedono al 2025 un fatturato consolidato di 158 milioni di euro, 337 dipendenti diretti e un indotto stabilizzato di oltre 500 persone. Sul territorio apuano, considerando i dati dello scorso anno, il Gruppo ha superato tutti gli obiettivi stabiliti dalla concessione demaniale: a fronte di un piano di 8,2 milioni di euro, ne ha già realizzati 11,7 milioni (+43%); dal lato dei volumi di linea ha movimentato 3,45 milioni di tonnellate complessive (91.200 Teu e 56.000 unità rotabili, per un totale di 1.350.000 metri lineari di carico) mentre l'occupazione diretta sul terminal è salita a 41 persone superando del 71% le 24 unità previste. L'economia reale però chiede che le aziende logistiche crescano, inoltre, l'imminente arrivo a Carrara della nuova nave Grendi Horizon – 3.000 metri lineari di capacità, con consumi ridottissimi e già predisposta per il metanolo – mette l'azienda di fronte al limite della saturazione, ed anche sul versante ferroviario il Gruppo è stato costretto a studiare soluzioni e aree di sfogo esterne al porto. Per questo Musso ha chiesto spazi adeguati alle dimensioni della nuova flotta oppure l'impresa sarà costretta a guardare altrove per non vedere soffocati i propri piani di sviluppo, che prevedono investimenti per 33,5 milioni di euro nel triennio 2026-2028 aggiungendo comunque, nella conclusione, di avere aspettative ottimistiche.

Una quota importante dello sviluppo Grendi è dovuta al legame strategico con il gruppo Dario Perioli. Michele Geromini, azionista e manager del gruppo spezzino e vertice di Mdc Terminal, ha informato sul futuro consolidamento dello scalo apuano come hub di riferimento del Nord Tirreno per i traffici intramed verso il Nord Africa, integrandosi nel network del Gruppo che sfrutta anche il collegamento quotidiano con Cagliari. Oltre alla joint venture societaria con lo Stato algerino tramite la compagnia Cnan Med, e alle linee regolari su Sousse e Sfax in Tunisia, Geromini ha annunciato lo sviluppo di un progetto pilota con le dogane italiane e tunisine per anticipare le operazioni doganali di esportazione alla partenza, recuperando quindi tempo a terra. L'idea è realizzare un unicum logistico tra le competenze Perioli e Grendi, puntando ad allargare presto il network delle linee anche verso la Libia.

Del percorso storico del Gruppo Grendi ha parlato anche l'ex presidente del porto Francesco Messineo, rievocando la crisi del 2012 quando lo scalo rischiava la soppressione legale dell'ente con la legge 84/94 che imponeva la soglia minima di 3 milioni di tonnellate per il mantenimento

dell'autonomia istituzionale, mentre i traffici locali superavano di poco il milione. In quel contesto l'accordo fiduciario con Grendi fu una scommessa durissima, ma capace di invertire la rotta, salvaguardare l'autonomia dello scalo e tutelare l'occupazione.

Sul piano della governance e delle infrastrutture, l'onorevole Marco Simiani ha indicato nel Pnrr l'occasione per finanziare l'ultimo miglio ferroviario contro i rischi di isolamento e centralizzazione gestionale, mentre la deputata Maria Grazia Frijia ha promosso il modello Spezia-Carrara come riferimento per la riforma portuale nazionale.

Ha chiuso l'incontro Costanza Musso soffermandosi sulla transizione del Gruppo verso lo status di Società Benefit e l'ottenimento della certificazione B-Corp, ritenuti asset strutturali: un approccio che – ha spiegato – cerca il 'consenso della comunità' dal lato reputazionale ed operativo e che si costruisce attraverso la mitigazione degli impatti acustici, gli investimenti nel cold ironing e lo shift modale delle merci verso la ferrovia. Infine, rispetto ai grandi carrier globali, Costanza Musso ha evidenziato una differenza dal lato valoriale: "I player multinazionali rispondono a logiche esclusivamente finanziarie e possono abbandonare un territorio in tempi rapidissimi se mutano i flussi macroeconomici, come purtroppo abbiamo già visto accadere a Cagliari. Al contrario, le imprese familiari fortemente radicate affrontano le complessità del mercato investendo sulla stabilità e rimboccandosi le maniche nei momenti difficili, proprio perché legate a doppio filo alle persone, alla filiera dei fornitori e alla storia stessa del territorio" ha concluso.

Nella foto in evidenza Antonio Musso, Bruno Pisano, Bruno Musso e Costanza Musso

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

**SHIPPING ITALY E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Sunday, June 21st, 2026 at 4:54 pm and is filed under [Porti](#)
You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.