

Parte dal Sud il treno porta a porta. Dalla Gts di Bari offerta integrata gomma-rotaia per saltare gli imbuti del sistema merci

Nel 2009 arrivati in Nord Europa oltre 1.800 convogli Stime di fatturato in crescita da 44 a 50 milioni: ora si punta anche al business passeggeri di Nicoletta Picchio Risponde al telefono mentre aspetta il volo che da Londra lo riporta a Bari. Ha in tasca un contratto da 2,5 milioni di euro, appena firmato con un nuovo cliente: un grande distributore di vino inglese, Jf Hillebrand, che vuol portare i vini del Trentino e del Veneto sulle tavole dei cittadini britannici. A trasportarli, i treni merci della Gts. Alessio Muciaccia, 33 anni, ha brindato al 2010 con una novità che farà da propulsore all'azienda, fondata nel 1977 da suo padre Nicola, proiettandola nella liberalizzazione ferroviaria. A trainare i treni merci saranno tre locomotive Bombardier, ordinate due anni fa, con un investimento da 12 milioni. Un impegno importante, per un'azienda che nel 2009 ha fatturato 44 milioni. Ma che spingerà la crescita, prevista già nel 2010 oltre i 50 milioni. Da Bari a Gioia Tauro, e poi su verso Piacenza, l'hub dell'azienda al Nord, passando per l'asse adriatico. È lo snodo per proseguire alla volta di Parigi e Zeebrugge, in Belgio. Nel 2009 oltre 1.800 treni completi della Gts (trasportano ognuno 36 casse mobili e sono lunghi 550 metri) hanno collegato il Sud Italia con il Nord dell'Europa. Diventeranno 2.100 nel 2010. Muciaccia, amministratore delegato dell'azienda, vuole fare di più: aumentare le tratte e creare un nuovo servizio sull'asse tirrenico, da Piacenza alla Campania, passando per il Lazio. Una scommessa giocata sull'onda della ripresa e delle nuove opportunità del mercato, che cammina sulle gambe della controllata Gts Rail, impresa ferroviaria vera e propria, con licenza e certificato di sicurezza sul territorio nazionale. Finora la Gts si era rivolta a Trenitalia per ottenere le locomotive più i servizi annessi (per esempio, i macchinisti), mentre per i carri la formula è quella del noleggio a lungo termine. Poi, la decisione di fare il salto e trasformarsi in operatore ferroviario. Con le locomotive proprie non c'è solo un maggiore controllo dei costi. Si possono aprire per l'azienda quelle che Alessio Muciaccia chiama fase 2 e fase 3. La fase 2 è diversificare e rendere più flessibile l'offerta del servizio di trasporto porta a porta, ampliare il portafoglio dei clienti, utilizzando non solo i carri pianali, su cui vengono caricate le casse mobili, ma anche, per esempio, le bisarche, i carri a ripiani utilizzati per trasportare auto. La fase 3 è entrare nel business dei passeggeri, nel trasporto locale, un obiettivo che Muciaccia accarezza per i prossimi anni. Intanto sono stati assunti altri 40 dipendenti (in totale sono 100), tra cui macchinisti, operatori della sicurezza, ingegneri, necessari nella nuova veste di operatore ferroviario. L'attenzione alla formazione del personale è massima. Peccato, riflette Muciaccia, che le merci del Far East, dalla Cina, dall'India, per arrivare in Europa e in Italia facciano il giro da Nord. Se scegliessero il Mediterraneo risparmierebbero molti giorni, addirittura dieci. «Ma i nostri porti non sono adeguati, così come il resto delle infrastrutture». Tutti ingredienti che rendono il business del trasporto su ferro complesso. La Gts è l'unica società del Sud a organizzare un trasporto porta a porta integrato, strada più ferrovia, con i camion della società che fanno tappa tra i porti e le aree industriali di Puglia, Basilicata e Campania per portare le merci a Bari dirette al Nord e viceversa. Con molte difficoltà: per esempio, sull'asse adriatico che va da Bari a Piacenza, racconta Muciaccia, c'è una galleria all'altezza di Cattolica più bassa delle altre e va attivato un meccanismo complesso e costoso per riuscire a far passare il treno. Tra Bari e Gioia Tauro i treni devono essere più corti, perché la rotaia non consente di superare un certo livello di peso e inoltre c'è una fascia di chiusura notturna che limita il servizio.

5 Vincoli che pesano ancora di più ora che si sentono segnali di ripresa, dopo un primo semestre 2009 in cui la crisi si è fatta sentire in modo accentuato, al punto da dover ridurre il numero delle tratte (le frequenze Sud- Nord e viceversa sono quotidiane, eccetto la domenica). Alcuni aspetti fanno riflettere:

«Rispetto al passato c'è un'inversione dei flussi», dice Muciaccia. Fino a prima della crisi la maggior parte delle merci partivano dall'Italia per andare all'estero, con il nostro paese nel ruolo di forte esportatore. Oggi, invece, i flussi maggiori riguardano merci del Far East che arrivano da noi dal Nord Europa. La crisi si sente nel Sud in particolare: il polo del salotto nelle Murge, quell'area di confine tra Basilicata e Puglia fino a qualche anno fa protagonista dello sviluppo del Mezzogiorno, spedisce ormai pochissimo. Da noi arrivano prodotti dall'Oriente, che proseguono anche per la Grecia o altri paesi del Mediterraneo. «Il calo della produzione che c'è stato in Italia è tangibile e dimostrato anche da questi fattori. L'auspicio è che si volti pagina».

