



## **Livorno: La Nissan in visita a Palazzo Rosciano. Le auto nuove sempre più strategiche per il vulcanico porto**

**Livorno, 4 giugno 2016 - Certo, si è trattata di una visita di cortesia, ma la presenza a Livorno di due dei massimi dirigenti della Nissan, Sawako Tobe e Gen Moroshi, giunti ieri mattina a Palazzo Rosciano assieme a rappresentanti dell'Agencia Marittima Prosper e dell'Agencia Renzo Conti, ha acquisito una particolare rilevanza. E non solo perché la compagnia giapponese è uno dei principali clienti dello scalo labronico (ogni anno vengono movimentate a Livorno circa 60 mila vetture made in japan, attraverso i vettori Hoegh Autoliners, Nissan Motorcarriers Company e EML, a loro volta clienti della Cilp), ma anche perché l'incontro con i vertici dell'APL si è svolto a distanza di poco più di una settimana dalla conclusione della undicesima edizione del Break Bulk Europe, la fiera dedicata a tutto il traffico che non si muove in container, che ha portato in dote al nostro scalo la prospettiva di un considerevole aumento dei volumi movimentati dal big operator Euro Marine Logistics.**

**Non è un mistero che il porto della città dei Quattro Mori si stia specializzando sempre di più sul traffico delle auto nuove. A dimostrarlo, più di ogni altro ragionamento, l'incremento percentuale a doppia cifra che questa tipologia di traffico ha fatto registrare nel primo trimestre dell'anno: +26,6% rispetto allo stesso periodo del 2015 e 139 mila veicoli, quasi 30 mila in più. Aumento che dovrebbe diventare ancora più consistente già a partire dal secondo semestre quando diventeranno tangibili e concrete le previsioni di crescita di Eml.**

**A ricevere i dirigenti della Nissan e i rappresentanti delle due agenzie marittime (la Prosper è la rappresentante generale a Genova della compagnia di navigazione della Nissan, che si appoggia, per quanto riguarda Livorno, anche sull'agenzia marittima di Renzo Conti), il dirigente promozione e studi e il suo capoarea, rispettivamente Gabriele Gargiulo e Francesco Ghio.**

**«Le auto nuove sono un segmento di traffico in forte crescita - ha affermato Gargiulo - e a Livorno intendiamo non farci trovare impreparati. L'obiettivo, per il medio periodo, è quello di razionalizzare e ottimizzare l'uso degli accosti oggi riservati al traffico delle auto nuove, creando anche nuove sinergie con i terminalisti posizionati sulla sponda est della Darsena Toscana». La parola d'ordine è destinare, 24 ore su 24, l'accosto 15 C alle auto, e trovare**

---

**nuovi spazi anche sugli accosti adiacenti.**

**Per il futuro, invece, la Piattaforma Europa è la risposta migliore da dare a chi chiede una maggiore disponibilità di aree e banchine: «La Maxi Darsena - ha concluso il dirigente promozione e studi - libererà nel porto commerciale nuovi spazi da destinare ai nostri principali core business: dalle auto ai prodotti forestali».**