

ARMATORI IN RETE PER I NUOVI MERCATI

Il napoletano Mario Mattioli, presidente di Confitarma, lancia la proposta: «Come i porti, aggregarsi ormai è necessario. Bisogna avviare una nuova gestione manageriale per guadagnare appeal e finanziamenti personalizzando l'azienda»

di **Paolo Bosso**

Gli armatori campani devono aggregarsi se vogliono essere competitivi sul mercato. La resilienza della piccola impresa non funziona più. «È un cambiamento culturale che richiederà tempo. Si tratta di avviare una nuova gestione manageriale per guadagnare appeal e finanziamenti. Bisogna aggregarsi, personalizzare l'azienda. La classica impresa dello shipping italiano, forte perché piccola e familiare, non è più una virtù». Mario Mattioli, nuovo presidente Confitarma da mercoledì scorso, fotografa così l'armamento campano. Lo fa alla sua prima uscita pubblica, a Napoli, nel corso dell'VIII edizione di Shipping and Law, convegno internazionale organizzato dall'avvocato marittimista Francesco Lauro (tra l'altro primo presidente dell'autorità portuale partenopea) tenutosi il 12 e 13 ottobre a Palazzo Reale.

Ai tempi delle vacche grasse, tra il 2005 e il 2009, gli armatori italiani hanno investito 26 miliardi di euro in nuove navi, soprattutto liquid bulk, pari a quasi 200 navi per oltre 7 milioni di stazza lorda (Censis). Una parte consistente di questi ordini

proveniva dalla Campania. Poi la debacle finanziaria mondiale ha svuotato la domanda e trasformato l'offerta-nave in una zavorra ingestibile. La Dimaiolines di Torre del Greco è stata la prima a fallire, nel 2010, seguita due anni dopo dalla concittadina Deiulemar. Ad inizio anno Giuseppe Bottiglieri ha chiesto al Tribunale di Napoli un concordato preventivo, seguita qualche mese dopo dalla Rbd Armatori.

«L'ultimo biennio - commenta Mattioli - ha chiuso un ciclo di dieci anni. È tempo di cambiare. I porti italiani lo hanno già fatto con la riforma dell'anno scorso trasformandosi in autorità di sistema: si sono aggregati. Le nostre imprese devono, da un lato, aprire un tavolo con le singole banche più che con i grossi gruppi finanziari, dall'altro essere un interlocutore grande, specializzato, credibile». L'aggregazione, insomma, sarà il mantra dei prossimi anni, non solo per gli armatori campani ma per quelli di tutto il mondo, basti vedere la quantità di alleanze e compravendite degli ultimi tempi tra le grandi compagnie. Se in ambito locale c'è da riorganizzare la filosofia industriale, in quello internazionale c'è l'ambiente da salvaguardare.

Anche qui gli armatori dovranno cambiar pelle equipaggiando le navi con nuovi motori e filtri per abbattere le emissioni. Investimenti che costeranno parecchio: 60 miliardi di dollari l'anno solo per i nuovi carburanti secondo i calcoli di Wood Mackenzie. L'8 settembre è entrata in vigore la Ballast Water Convention dell'International Maritime Organization (Imo) che impone nuovi trattamenti alle acque di zavorra per scongiurare contaminazioni biologiche tra i vari porti del mondo. Quest'anno sarà valida per le navi costruite nel 2017, dal 2022 per tutte. Costerà agli armatori, secondo i calcoli dell'International Chamber of Shipping (Ics), circa 100 miliardi di dollari. Non è finita: nel 2020, sempre su iniziativa Imo, il tenore di zolfo del bunker dovrà essere fino a sette volte meno il livello attuale.

«Secondo i nostri calcoli questo nuovo combustibile ci costerà circa il doppio di oggi. Lo shipping, come tutte le altre industrie, oscilla tra crisi e innovazione», ha affermato il presidente Ics, Esben Poulsen, nel corso dei lavori della Shipping and Law.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il leader

A destra Mario Mattioli, neo presidente di Confitarma per i prossimi quattro anni. In alto Mattioli con Francesco Lauro

