

Messina e lo shipping Glocal: “In Italia le professionalità non mancano. Servono capitali”

L'armatore genovese al Propeller Club di Genova ha offerto il proprio punto di vista sulle dinamiche attuali nel mercato dello shipping global e local
DI NICOLA CAPUZZO

2 GIUGNO 2023

[STAMPA](#)



Genova – “Opportunità e rischi di uno shipping glocal”. Questo il titolo della serata organizzata dal Propeller Club – Port of Genoa che ha visto come ospite d’onore Stefano Messina, vicepresidente del gruppo Ignazio Messina & C. e presidente di Assarmatori.

A lui è spettato il compito di trattenere rischi e opportunità di un business sempre più consolidato e globale, per definizione capital intensive.

Non a caso uno dei primi aspetti evidenziati è stato quello relativo alla “necessità di scalare” di un terminalista portuale, che deve affrontare “investimenti da 12-14 milioni di euro per l’acquisto di ogni gru”. Una necessità di scalare che riguarda anche “la remunerazione del capitale umano”.

Alle risorse umane Messina ha dedicato larga parte del suo discorso, sottolineando che a loro come azienda “non mancano le professionalità”, semmai può capitare che manchino “progetti vincenti” o “soldi per scalare nuovi mercati magari. Di qualsiasi professionalità ci sia bisogno noi a Genova la troviamo”.

Passando al capitolo dei rischi l’armatore ha menzionato in primis “l’altissima intensità di capitale” e la “dimensione, con correlato rischio finanziario (quindi la necessità di avere capitali importanti)”. Secondo Messina “per fare l’armatore la dimensione conta” e necessariamente “servono grandi capitali”.

Il racconto è passato anche attraverso gli anni delle nuove costruzioni realizzate fra il 2009 e il 2015: “Avevamo – ha raccontato – il progetto di fare navi nuove e i nostri padri e zii si erano convinti di poter fare le nuove con-ro in Italia. Avevano anche concordato con Fincantieri che le avrebbero ordinate ai cantieri nazionali anche in presenza di un differenziale di prezzo più caro del 15% ma alla fine furono costruite in Corea del Sud perchè il differenziale di prezzo era del 40-50%”.

Una caratteristica della grande impresa secondo Stefano Messina è quella di essere “paziente” e “quando sei grande non sei paziente solo tu ma anche i finanziatori devono esserlo (non hanno scelta)”. Nella ristrutturazione finanziaria del debito portata a termine da Messina con Banca Carige e altri istituti di credito “fare parte di un gruppo grande ha aiutato.

Tanti colleghi armatori seri e competenti, a causa di patrimonio basso o di altri fattori come la dimensione aziendale, non sono riusciti a sopravvivere”.

Un’altra grande sfida portata avanti dal gruppo armatoriale genovese negli ultimi anni è stata la crescita geografica. “La diversificazione dei mercati aiuta” ha proseguito spiegando Messina, precisando che “in passato il 60% di fatturato del gruppo era generato dall’Italia, oggi questa incidenza è poco sopra al 30%.Stiamo anche cercando di dare integrazione verticale nelle attività di imbarco/sbarco, trasporto intermodale e altri servizi”.

Non aiuta in questo preciso momento storico il fatto che i noli marittimi siano però crollati rispetto allo stesso periodo del 2022, anche se “qualche segnale di ripresa il mese di maggio (soprattutto per l’export dal Far East) lo sta dando”.

Il vicepresidente del Gruppo Messina ha illustrato poi la strategia di alleggerimento (vendita) del naviglio ro-ro per potenziare la flotta full container: “L’azienda avrà capex più bassi, zero debito, anche se qualcosa perderemo in termini di flessibilità” di carico. “Le ro-ro generano redditività stabile ma hanno costi più elevati per nave, per l’operatività del terminal e per il transito nel Canale di Suez”.

Qualche riflessione conclusiva è stata dedicata anche al rapporto con il socio (al 49%) Msc, con cui il rapporto è ottimo: “Riusciamo talvolta a fare delle sinergie operative, ad esempio con il noleggio di navi o con la linea fra Tunisia, Gioia Tauro e Genova; il com.te Aponte non interferisce nelle nostre scelte aziendali e sui trade dove entrambe operiamo ci facciamo anche un’agguerrita concorrenza” ha raccontato Messina.