

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Meno proprietari e più gestori: questa la rotta segnata per il futuro degli armatori italiani

Nicola Capuzzo · Wednesday, December 2nd, 2020

Nicola Coccia, ex presidente di Confitarma e vertice dell'omonimo studio fiscale, già un anno fa lo aveva detto: il futuro delle shipping company italiane passerà inevitabilmente attraverso un'evoluzione verso piattaforme di gestione delle navi.

Durante la presentazione del nuovo libro (per ora è un ebook leggibile online) intitolato Mare Traverso e scritto insieme a Bruno Dardani, Coccia ha detto: “Se non si sburocratizza la bandiera italiana avremo un decremento notevole delle navi registrate. Rimarranno solo le navi attive sul cabotaggio locale”. Poi, a proposito dell'estensione del Registro Internazionale italiano anche alle altre bandiere comunitarie, ha aggiunto: “Probabilmente avremo la possibilità di estendere i benefici anche alle società di shipmanagement, aziende al servizio di più armatori e che permettono una riduzione dei costi. In futuro ci sarà sempre più un distacco fra il proprietario e il gestore della nave”.

Un tema che effettivamente sta rapidamente prendendo forma sulla piazza locale dello shipping se si pensa al numero di navi che oggi gestiscono piattaforme come Pillarstone (tramite Premuda) e Dea Capital (tramite Kships e altre realtà). “In Italia nolenti o volenti bisogna guarda a quel modello” è il parere di Gian Enzo Duci, managing director di Esa Group. Che poi ha aggiunto: “Oggi all'estero quasi nessuna impresa con meno di 100 navi ha un dipartimento di crew management interno e poche società con una flotta di meno di 20-30 navi gestisce internamente il management tecnico”.

Una linea di pensiero condivisa anche da Mario Mattioli, numero uno di Confitarma, che ha concordato con chi ritiene che “la dimensione è diventata importante. La crescita si può avere sia tramite acquisizioni che tramite integrazioni; ritengo sia più intelligente avere il 10% di 1.000 che il 100% di 1”. Mattioli accoglie e fa suo dunque l'invito a più armatori a mettersi insieme, soprattutto per ciò che concerne la gestione delle rispettive flotte, ma a una condizione precisa: “E' necessario fidarsi”.

Per Stefano Messina, presidente di Assarmatori, “non c'è un modello predeterminato” e “c'è ancora spazio per il capitalismo famigliare” ma “i limiti oggi sono quelli del capitale necessario” a stare sul mercato. “Sul fronte del know-how queste aziende non sono inferiori” ad altri big. Secondo Messina storicamente lo shipping è sempre stato ciclico: “I profitti del ciclo positivo

servivano per patrimonializzare l'azienda e avere riserve utili per superare la fase di ciclo negativo, ma – ha aggiunto – ora per la prima volta si sta assistendo a una non ciclicità del business”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Wednesday, December 2nd, 2020 at 4:42 pm and is filed under [Economia](#), [Navi](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.