

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Fabio Montanari: “Pronti a investire nel liquid e nel dry bulk ma guardiamo anche ad altre opportunità”

Nicola Capuzzo · Monday, March 27th, 2023

Nuovi investimenti in navi cisterna per rinnovare la flotta di navigazione Montanari, shopping di bulk carrier per avviare l'attività armatoriale della nuova joint venture Novamont Dry con la famiglia Romeo, l'interesse a cogliere opportunità di diversificazione anche in altri segmenti dello shipping, un appello a guardare con sguardo comunitario alla bandiera delle navi e il titolo di un film per descrivere i risultati del 2022. C'è tutto questo nell'intervista seguente che Fabio Montanari, amministratore delegato del gruppo Navigazione Montanari nonché consigliere di Confitarma, ha rilasciato in esclusiva a SHIPPING ITALY.

Partiamo con un riassunto della flotta attuale di Navigazione Montanari?

“Parlerei più della flotta del Gruppo Armatoriale Montanari di cui Navigazione Montanari Spa è una delle società controllate.

Il Gruppo Montanari opera complessivamente con 22 navi, in particolare nel traffico crude oil e dei prodotti petroliferi raffinati.

Al momento l'impiego maggiore è sul trasporto di prodotti raffinati con navi MR2 e MR1 e due unità con capacità inferiore, una da 25.000 e una da 27.000 tonnellate di portata.”

Parlando di liquid bulk, quali sono le sue previsioni sul futuro di questo comparto? Su cosa scommetterà Navigazione Montanari in termini sia di *size* di navi sia di traffici?

“Per il futuro, almeno nel medio periodo di 2/3 anni, sono personalmente fiducioso. Infatti prima la pandemia da Covid-19 e poi la guerra in Ucraina hanno definito e consolidato, per ragioni e motivi diversi, due mercati principali: il mercato di chi opera solamente traffici che potremmo definire “tradizionali” o “non sanzionato” e il mercato di coloro che effettuano caricazioni in Russia con il Certificato CAP del prezzo del prodotto.

C'è un terzo mercato da cui ovviamente non solo siamo e vogliamo essere fuori ma ne siamo ben lontani: quello del c.d. traffico ‘sanzionato’.

Sostanzialmente questi sono i mercati che, a mio parere, anche se dovesse terminare, come tutti auspichiamo, la guerra in Ucraina, rimarrebbero con buone rate di nolo.

Il mercato dovrebbe ulteriormente migliorare poi se, in una situazione di recuperati rapporti internazionali e di stabilità, venisse abolito il divieto di traffici con la Russia ponendo anche fine a quel fenomeno iniziato con lo scoppio della guerra Russia/Ucraina di travaso di navi a società definibili 'dark' o 'shadow'; fenomeno utilizzato per soddisfare traffici marittimi di crudo e di prodotti dalla Russia verso Oriente.”

Prevede per il vostro Gruppo qualche nuovo investimento, in termini di compravendite o di nuovi ordini?

“Sicuramente. Vista l'età delle nostre navi è inevitabile, per rimanere competitivi, rinnovare la flotta seguendo tre direttrici: i valori, le nuove tecnologie e la disponibilità dei cantieri. Non va poi ignorato il mercato second hand che può fornire buone opportunità.”

Quante e quando lo sa già precisamente?

“Al momento non sono in grado di risponderle con precisione. I prossimi boards sono chiamati anche a valutare il piano industriale triennale. Quella è la sede deputata ai nuovi investimenti e a cogliere le migliori opportunità offerte dal mercato.”

Sempre nel dry e liquid bulk o guardate anche a diversificazioni e opportunità in altri settori? Ad esempio il Gnl...

“Il Gruppo Montanari, nell'arco delle sue quattro generazioni, ha sempre investito nel settore armatoriale, diversificando tuttavia gli investimenti. Può sembrare un paradosso ma tra navi adibite al trasporto di petrolio o porta container, tra bulk carrier o navi da crociera, pur rimanendo sempre nel campo armatoriale, ci sono profonde diversità. Cambiano sostanzialmente tutti i parametri, quasi si trattasse di settori completamente diversi. E noi siamo stati sempre un'azienda che ha diversificato sempre rimanendo nel campo armatoriale.

Abbiamo iniziato nel 1800, con le barche a vela che sfruttando il vento portavano le merci dalla costa adriatica alla costa dalmata, poi tra le due guerre una flotta di bulk carrier, dopo la II guerra mondiale le liberty, quindi primi armatori privati ad avere navi gasiere e supply vessel, ora navi cisterna.

Solo nel 2005, definitivamente usciti dal settore del gas con la cessione di tutte le navi gasiere, siamo rimasti monosettoriali. Oggi riteniamo che sia maturo il tempo per investire anche in altri comparti armatoriali.”

Così si spiega, quindi, anche il ritorno al dry bulk tramite la nuova joint venture Novamont Dry con i Romeo di Nova Marine Carriers?

“Il dry bulk, come noto, ha over performato negli ultimi 2/3 anni e oggi è forte l'esigenza di operatori di qualità. Avvalendoci della collaborazione del dott. Costantino Mussi, esperto del settore, abbiamo pertanto iniziato a muovere 'i primi passi' aprendo un ufficio di trading e per approfondire maggiormente il settore.”

Come mai la scelta di una partnership con Romeo? Storicamente Navigazione Montanari è

un gruppo che predilige andare da solo sul mercato se non sbaglio...

“Già conoscevano la famiglia Romeo, poi il dott. Costantino Mussi e il dott. Pietro Repetto hanno operato da ufficiali di collegamento ed è nata la partnership. Fin dai primi incontri abbiamo avuto identità di vedute e condiviso le strategie.

Attualmente non abbiamo navi di proprietà ma guardiamo con molto interesse al settore dry bulk, in particolare alle navi Kamsarmax e siamo pronti a investire.”

State lavorando con contratti di noleggio per il momento?

“Esattamente, come detto. Stiamo lavorando sui noleggi, ma comunque l’obiettivo è quello di investire nel settore.”

La scelta di aprire a Malta la vostra la società Nai Int. Ltd è dettata dal fatto che in Italia la bandiera e l’organizzazione burocratica sono ancora penalizzanti?

“La Bandiera Italiana è la nostra bandiera. Montanari ha sempre operato con navi battenti bandiera italiana. Solo con la grande crisi del 2009/2010, costretti a un piano di ristrutturazione del debito, i fondi che ci hanno rifinanziato hanno posto come condizione che una parte della flotta venisse ceduta a società di diritto maltese e battente bandiera Maltese.”

Una scelta comune praticamente a tutte le società di shipping italiane che hanno voluto o dovuto portare le navi a Malta...

“Sicuramente le procedure maltesi sono più snelle e meno burocratiche delle nostre e questo ha favorito l’esodo, ma ormai non ha più molto senso per gli armatori, che da sempre si confrontano su un mercato internazionalizzato, fare riferimento alle bandiere nazionali. Dobbiamo infatti ragionare in termini di bandiera europea.”

Tanto più da quando è stata estesa l’ammissione al Registro Internazionale italiano alle navi battenti altre bandiere comunitarie anche Confitarma ha denunciato un rischio di emorragia di navi...

“La legge è approvata, ma siamo ancora in attesa degli atti amministrativi necessari per dare piena esecuzione alla nuova normativa.”

A proposito di Confitarma: nei primi anni Duemila Giovanni Montanari era stato presidente della Confederazione. Visto che nei mesi prossimi si tornerà a parlare di rinnovo delle cariche, le chiedo se le interessa e se ha mai fatto un pensiero a candidarsi al ruolo di presidente?

“Assolutamente no! Non solo non ho fatto alcun pensiero ma credo di non avere neppure il carattere giusto per ricoprire tali cariche anche se apprezzo la vita associativa e il lavoro che sta facendo Confitarma. Al massimo potrei rimanere nel Consiglio direttivo se mi rieleggeranno.”

Possiamo infine dare qualche numero sui risultati del gruppo Navigazione Montanari nel 2022?

“Stiamo chiudendo ora i bilanci e non posso divulgare i dati prima che vengano approvati almeno dal Consiglio di Amministrazione.

Posso però anticipare che l'anno appena concluso è stato per gli armatori, prendendo a prestito il titolo di un famoso film di Ridley Scott: 'Un'ottima annata'!"

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Monday, March 27th, 2023 at 7:30 pm and is filed under [Interviste](#), [Navi](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.