

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## Rinnovo flotte e finanza, da Merlo (Msc) l'appello per una "Rosco del mare"

Nicola Capuzzo · Tuesday, April 28th, 2026

L'armamento chiama la finanza italiana per sostenere il rinnovo del naviglio impiegato sulle rotte di cabotaggio. In occasione del Blue Capital Forum organizzato a Milano da Blue Media (gruppo editoriale controllato dalla famiglia Aponte di Msc), Luigi Merlo (presidente onorario di Federlogistica e Direttore delle relazioni istituzionali di Msc in Italia) ha aperto i lavori evidenziando quanto siano "necessari i finanziamenti per il rinnovo delle flotte dei traghetti". Durante il suo intervento si è spinto a chiedere una "Rosco del mare (com'è stato proposto in passato nelle ferrovie)", aggiungendo che "la finanza può intervenire in maniera innovativa" nel settore.

Il riferimento di Merlo è al progetto, emerso pubblicamente lo scorso gennaio ma nei fatti poi naufragato, di creare una nuova Rosco – Rolling Stock Company pubblica esterna al gruppo Ferrovie dello Stato, ovvero una società il cui compito sarebbe stato quello di acquistare, detenere e concedere in locazione treni e locomotive agli operatori ferroviari. Alla nuova società dovevano confluire inizialmente 1,2 miliardi di euro del Pnrr, fondi che in precedenza erano destinati in parte a Trenitalia ma che difficilmente sarebbero stati impegnati entro le scadenze europee. Questo stesso progetto negli anni scorsi era stato realizzato nel cargo ferroviario dai privati (FuoriMuro) e acquisito poi (la maggioranza) da Fnm (Ferrovie Nord Milano). Si tratta di un modello nato nel Regno Unito dopo la privatizzazione delle ferrovie degli anni Novanta e invocato in Italia per avviare il rinnovo della flotta ferroviaria e mobilitare investimenti senza gravare direttamente sui bilanci degli operatori.

Per la prima volta questa idea viene ora lanciata dal rappresentante di Federlogistica e Msc (gruppo attivo in Italia nei traghetti con Gnv, Navigazione Libera Del Golfo, Laziomar, Snav e Caremar) con riferimento al mercato dei traghetti, un comparto che indubbiamente avrebbe necessità di un profondo rinnovamento (considerata l'età media del naviglio impiegato sulle rotte di cabotaggio nazionale) e che negli ultimi anni si è vista sfuggire [le ingenti risorse \(800 milioni di euro\) appositamente destinate dal cosiddetto Decreto rinnovo flotte previsto nel fondo complementare al Pnrr.](#)

Nel rapporto tra finanza e shipping Fabrizio Vettosi (Vsl Club) ha sottolineato come le navi vadano intese a tutti gli effetti come "asset infrastrutturali", invitando invece a correggere l'interpretazione per cui "sono sempre state considerate investimenti commodity based. La finanza deve dare dignità

di infrastruttura anche al mondo armatoriale. Bisogna attendere eventi come le crisi pandemiche o geopolitiche per comprendere che le navi sono infrastrutture, la crisi nello Stretto di Hormuz ha mostrato perché valgono quanto un oleodotto”.

Altro cavallo di battaglia di Vettosi è quello relativo alle risorse dei fondi pensione e delle fondazioni italiane che investono in veicoli stranieri “che poi rilevano infrastrutture nei porti Genova e Trieste. Un’inversione di trend in questo senso sta avvenuta in Italia grazie a F2i (attraverso Fhp) e a Equiter”.

Il Blue Capital Forum è stato poi terreno di confronto per il consueto botta e risposta fra armamento italiano e mondo del credito. Gabriele Brullo (Augusta Due) ha raccontato come, dopo aver portato a termine in 4 anni la ristrutturazione finanziaria del gruppo, si siano trovati “a non potere più accedere al sistema bancario italiano che nel frattempo non guardava più con interesse allo shipping. Siamo andati a cercare risorse in America, Europa e Giappone dove esiste un’altissima specializzazione e strutture altamente flessibili che ben si adattano a un mercato molto dinamico (un qualcosa di impensabile per il settore italiano)”. A proposito di finanziamenti allo shipping secondo Brullo “in Italia la cultura non è cambiata come servirebbe, nelle banche ci sono pochi desk dedicati allo shipping, mentre servirebbe una specializzazione più ampia e maggiore apertura. Quelle che ci sono sul mercato non sono dinamiche e veloci come le altre internazionali”.

Da Carlos Balestra di Mottola il caso della d’Amico International Shipping, unica realtà armatoriale quotata alla Borsa di Milano (dal 2007) e per questo meno visibile in passato di fronte al mondo finanziario specializzato nel business marittimo. “Molti broker norvegesi ci hanno spinto a quotare l’azienda a Oslo o a New York dove ci sono molte più società del trasporto marittimo quotate. Noi abbiamo sempre continuato a credere sull’Italia preferendo aumentare la nostra visibilità internazionale attraverso la partecipazione a molti eventi anche all’estero. Oltre a ciò abbiamo aumentato la quota di capitale flottante negli ultimi anni, aumentato la percentuale di utili distribuiti come dividendi e, grazie a queste azioni, la percezione di d’Amico International Shipping è migliorata” ha raccontato l’a.d. “Oggi siamo a premio rispetto ad altre aziende quotate a New York, abbiamo avuto ragione a credere di poter essere valutati correttamente anche rimanendo listati a Milano”.

La risposta più incisiva dai rappresentanti del credito è arrivata da Luca Manzoni (Banco Bpm), che in premessa ha sottolineato come “in generale gli impieghi dalle banche alle imprese negli ultimi 15 anni sono scesi da 900 a 600 miliardi”. Ricordando che, “a seguito delle sofferenze che ci sono state, le banche si sono date delle regole che hanno comportato più difficoltà e hanno previsto impieghi più selettivi e difficili, lo shipping è inserito in questo contesto”.

Entrando più nel merito della questione relativa ai *non performing loan* dello shipping italiano nel decennio 2010-2020, Manzoni ha poi aggiunto: “Essersi scottati è quello che frena alcune banche; chi si è scottato una volta ci sta più attento la seconda volta. Banco Bpm, così come altre banche, non sono spariti dal settore, quando ci sono buone operazioni le facciamo e le facciamo bene. Quando c’è un merito creditizio sottostante noi ci siamo. Le banche hanno dimostrato di esserci, non tutti hanno abbandonato il settore”. Ma quello che gli istituti di credito chiedono agli operatori italiani dello shipping è di “essere strutturati e bilanciati. In passato le banche hanno ecceduto nel dare credito e molte imprese ne hanno approfittato un po’ troppo. Ci sono state scelte imprenditoriali sbagliate sottostanti, non c’è stato solo errore creditizio. Chiediamo strutture blindate e più relazione”.

Sulla stessa lunghezza d'onda anche Lorenzo Ravano (Bnl – Bnp Paribas) secondo il quale “se si è ecceduto in strutture finanziarie un po’ spinte abbiamo tutti imparato una lezione di cui fare tesoro”. D’ora in poi l’auspicio è quello di poter valutare progetti con rapporti “di lungo periodo e capacità finanziarie meno stressate”.

Per Nicola Porcari (Bper) in cima alla lista dei desiderata ci sono “trasparenza” ed “evitare una leva finanziaria eccessiva nelle operazioni, oltre a considerare talvolta soluzioni anche con fondi e capital market”.

### **ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY**

#### **SHIPPING ITALY E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

Blue economy italiana fanalino di coda in Europa per appeal secondo gli investitori

Ecco titolo, panelist e programma del Business Meeting “Traghetti e Ro-Ro” (Napoli – 22 Maggio)

This entry was posted on Tuesday, April 28th, 2026 at 5:00 pm and is filed under [Economia, Politica&Associazioni](#)

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