

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Folgiero (Fincantieri): “Concorrenza cinese? Dormo tranquillo. L’Europa può riguadagnare mercato”

Nicola Capuzzo · Friday, July 24th, 2026

Genova – La consegna a Genova della nuova nave da crociera extra-lusso Explora III, entrata a far parte della flotta di Explora Journeys (Gruppo Msc), è stata il palcoscenico scelto da Pierroberto Folgiero, amministratore delegato e direttore generale di Fincantieri, per sottolineare che lo stabilimento di Sestri Ponente sarà “il cuore della cantieristica del futuro, della cantieristica hi-tech, della trasformazione industriale del processo di costruzione di una nave che è rimasto ottocentesco”. Fincantieri sta lavorando su “un progetto chiamato Dal Cad, cioè dai sistemi di progettazione, fino al Cobot e al Robot: quindi come portare nei prossimi dieci anni l’intelligenza artificiale fin dentro i cantieri. Siamo avanti rispetto ai nostri concorrenti americani e coreani per quanto riguarda la tecnologia nei cantieri. E’ chiaro che il nostro è un settore di bioritmi lenti, quindi non ci sono rivoluzioni ma evoluzioni, ma proprio per questo è necessario avere una rotta chiara”.

A margine della cerimonia è entrato ancora più nei dettagli di questo argomento spiegando a SHIPPING ITALY quanto e come la tecnologia saprà anche accelerare i tempi di costruzione delle navi e come potrà rappresentare un fattore competitivo di fronte alla crescente concorrenza asiatica, in particolare cinese, anche nella costruzione di navi da crociera.

Il futuro dei cantieri navali è dunque nella tecnologia e nell’intelligenza artificiale?

“L’applicazione dell’intelligenza artificiale ai processi produttivi è una prerogativa di chi conosce i processi produttivi, quindi non dipende dall’intelligenza artificiale, dipende dalla conoscenza dei processi produttivi. Siccome noi li conosciamo bene, questo sapere tacito è la chiave per l’applicazione dell’AI. Quindi noi stiamo lavorando molto, se si gira nel cantiere si vedono già i nostri maestri del mare che invece di gestire una saldatrice gestiscono un cobot che manovrano con un palmare.

È chiaro che non ci sono bacchette magiche, come dicevo oggi, è un processo lungo, i ritmi di questa industria sono lenti, non ci sono rivoluzioni, ci sono evoluzioni, ma l’evoluzione è partita e noi siamo avanti. Sestri Ponente ha il vantaggio di essere in un territorio come la Liguria, in una città come Genova dove noi abbiamo tantissimi interessi. In più è un territorio che dal punto di vista dell’accademia, dal punto di vista dei centri di ricerca può offrire tanto e il primo frutto di questa collaborazione è per esempio l’accordo che abbiamo fatto con Generative Bionics, molto

più di una start-up famosa anche lontano dall'Italia, a cui abbiamo dato accesso al nostro cantiere per dire 'Signori qua si fa manifattura, chiunque vuole fare manifattura del futuro, i cancelli del cantiere sono spalancati'. Vogliamo fare il caso studio, la cavia di tutte le idee nuove nella manifattura. Non voglio fare qualunquismo, non è una rivoluzione che tutto cambierà domani, bisogna guidare il cambiamento e trasformare questa industria, che è un'industria di intensità di lavoro, in un'industria di intensità di tecnologia e noi stiamo investendo molto."

Tecnologia e intelligenza artificiale aiuteranno anche ad accelerare i tempi di costruzione di una nave?

"Sicuramente c'è un modo di gestire la pianificazione operativa, e quindi la pianificazione produttiva, molto più potente, quindi sicuramente è una leva che massimizza l'efficienza e l'efficacia. Il nostro obiettivo è accorciare i tempi di produzione, la forza di un cantiere sta in quanto tempo si occupa il bacino che è il collo di bottiglia di uno stabilimento; più accorci i tempi di occupazione del bacino e più navi girano dentro un cantiere, più navi girano dentro un cantiere e più aumenta la produttività e la redditività. Strumenti potenti di pianificazione operativa, di pianificazione produttiva sicuramente generano ottimizzazione e massimizzazione degli spazi, dei tempi e dell'efficacia."

La domanda di nuove costruzioni da parte delle compagnie crocieristiche in che direzione sta andando oggi?

"Il cruise sta dimostrando che la crescita è incessante, legata sempre di più alla differenza nel *value for money*; quindi se confrontiamo quello che è successo nel costo di una vacanza a terra, in termini di costo dei biglietti, degli alberghi, dei ristoranti e facciamo un equivalente off shore sulla nave, questa differenza è grande e si divarica. Sembra quindi molto evidente che il mercato del cruise cresca con questo grande razionale."

La segmentazione del mercato è l'altro macro trend, quindi per convincere sempre più turisti a diventare crocieristi bisogna tagliare a fette sottili il mercato e abbinare a ciascuna fetta, a ciascun segmento, un'offerta specifica. Noi lavoriamo con tutti quanti i grandi brand delle compagnie e ogni brand ha il modo per offrire un prodotto ad hoc, *tailor made* per quella fascia di mercato. Quindi *value for money* e segmentazione sono due grandi trend che stanno facendo crescere moltissimo la domanda di slot e su cui Fincantieri è molto ingaggiato."

La crescente concorrenza cinese, quanto e perché vi preoccupa nel settore crociere?

"La Cina insieme alla Corea è molto focalizzata su quei tipi di navi dove se ne fanno molte, molto ripetitive; quindi se guardiamo il mondo della cantieristica di navi commerciali è una cantieristica fatta di navi ripetitive in serie che hanno proprio un modello di business diverso dal nostro."

L'Europa si è concentrata sulle navi non ripetitive, dove lo scafo pesa relativamente poco e dove quello che conta è il *system of systems*; quindi non sono più navi le nostre, sono grandissimi esercizi di integrazione di sistemi con filiere diverse, molto diverse da quelle tipiche della navalmeccanica. Io dico sempre che la navalmeccanica sembra blue economy ma non è solo blue economy perché noi intercettiamo Pmi, settori industriali che non c'entrano niente col mare: pensi alle valvole o ai tubi o ai comodini, non è che c'è la blue economy dei comodini, un tubo è un tubo, una valvola è una valvola. Sulle nostre navi c'è molto di più rispetto alla navalmeccanica orientale, questo è il motivo per cui oggi manteniamo questa grandissima leadership nonostante su acciaio, lavoro, energia non abbiamo un vantaggio competitivo."

L'ecosistema di aziende emerso attorno a un cantiere come avvenuto in Italia e in Europa inizia però a vedersi anche in Cina...

“Guardi, le filiere sono molto difficili da sviluppare. Mentre aggiungere un pezzo della catena è una questione di soldi, creare l'ecosistema sono stratificazioni pluriennali, fatte di quel sapere tacito che non si compra o si scrive nel codice di un software, è un *genius loci* se vogliamo dire così. C'è un *genius loci* della cantieristica che ovviamente si replica tutto oggi, ma è molto molto difficile e molto lento. Noi non siamo convinti che ci sia una minaccia all'orizzonte e in più, avendo lavoro fino al 2039, io perlomeno dormo tranquillo, ho 54 anni. Diciamo che almeno fino al 2039 ce la siamo cavata.”

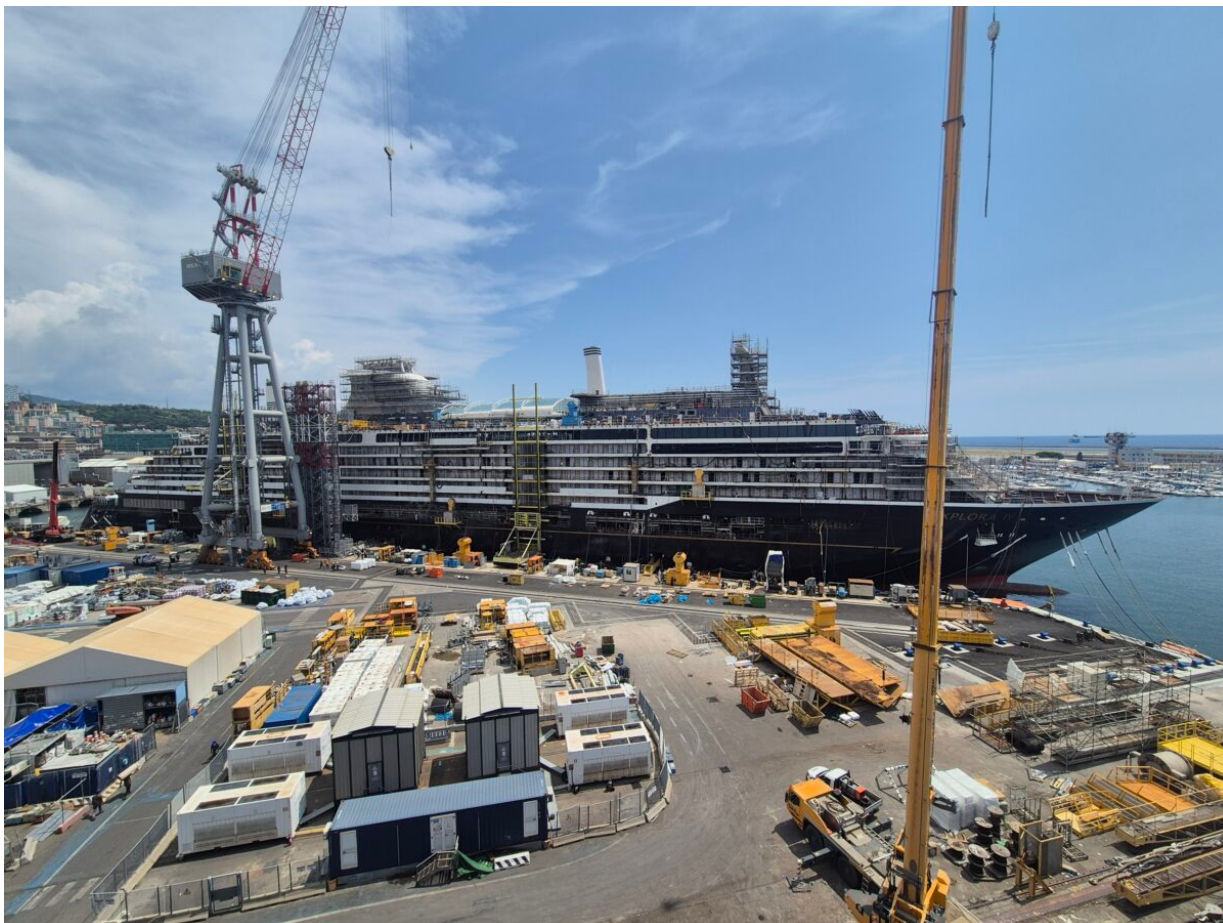
A proposito di nuovi combustibili dopo il Gnl in che direzione pensa si andrà?

“Il discorso andrebbe preso dal punto di vista della strategia della transizione energetica, probabilmente c'è stata una specie di sbornia di iper transizione energetica, oggi non bisogna fare l'errore opposto, cioè immaginare che la transizione energetica non sia più una priorità, bisogna avere una visione matura nei temi di carbonizzazione e tenere la barra dritta. Mentre fino a due anni fa si parlava solo di idrogeno, adesso non si parla più di idrogeno: era sbagliato prima ed è sbagliato adesso. Una visione matura significa che bisogna lavorare sul cuore della nave, che è la propulsione della nave, con un mix di soluzioni, che sono soluzioni di breve, il gas naturale liquefatto, altri carburanti che sono, se volete, sempre un *bridge*, che può essere il metanolo, soluzioni specifiche sull'idrogeno già sviluppate e, per quanto mi riguarda, anche il nucleare.

Come sempre nella transizione energetica il vero sostituto agli idrocarburi è il nucleare. È chiaro che il nucleare è una roba per i nostri figli però bisogna partire. Tutte le grandi evoluzioni prevedono coraggio, non è che siccome ci vogliono dieci anni allora oggi non faccio niente, proprio perché ci vogliono dieci anni dobbiamo correre oggi. Noi siamo anche molto avanti, sia sui progetti qui in Italia, di cui abbiamo parlato anche con il Governo, sia in Norvegia, con la nostra azienda norvegese (Vard, *ndr*), perché vogliamo essere alla frontiera di chi mette un reattore nucleare da 20 megawatt su una nave in maniera tale che non debba fare bunker per vent'anni. Cambierà l'industria e, secondo me, ci consentirà anche di riportare in Europa quel pezzo di cantieristica che è andato lontano dall'Europa. Quindi non solo dobbiamo difendere l'alta complessità che è rimasta qui, ma dobbiamo pensare a questi salti tecnologici, a questi salti di paradigma come occasioni per un win back di quote di mercato.”

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**



This entry was posted on Friday, July 24th, 2026 at 4:12 pm and is filed under [Cantieri](#), [Interviste](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.

