

# ECONOMIA

Diego Pistacchi

■ Al timone di una storica società di navigazione. Al timone dell'associazione che riunisce gli armatori italiani e alcuni fra i più importanti gruppi internazionali operanti in Italia. Il ponte di comando di Stefano Messina è un punto di osservazione privilegiato per quello che succede nel mondo dei trasporti per mare e di conseguenza di ogni scossone che può investire il commercio e gli spostamenti internazionali. E ciò che interessa una nave si riflette direttamente sulla vita di ogni persona, sui consumi, sulla sicurezza, sulle abitudini.

**Presidente, un momentaccio?**

«Da dove partiamo? Io parlerei dal 2020. Dall'inizio della pandemia».

**Ha fermato il mondo?**

«È stato soprattutto uno shock emotivo prima che economico. I riflessi sui traffici sono stati una conseguenza. Ha iniziato a rallentare tutto. Qualsiasi tipo di merce. Il traffico passeggeri è stato praticamente azzerato. Se parliamo di 94-96% di calo è solo perché qualche crociera era già partita prima della pandemia e perché sui traghetti i camion si imbarcavano con gli autisti».

**Sembrava una catastrofe destinata a scatenare una crisi lunghissima.**

«Invece c'è stata una ripresa inaspettata. Che ha persino colto di sorpresa e ha generato un'impennata dei prezzi».

**Più lavoro, prezzi più alti?**

«La domanda è esplosa improvvisamente, ma c'era molta capacità non operativa, il cosiddetto lay up. Molte compagnie avevano approfittato dello stop per mandare le navi in bacino e la capacità della flotta era insufficiente a garantire la richiesta, l'effetto è stata un'impennata dei noli. Anche i prezzi dei contenitori sono andati alle stelle. Solo il comparto passeggeri è rimasto rallentato».

**Guardando ai porti liguri, non è un caso se hanno appena chiuso un anno record. Ma ora la guerra ha dato una nuova mazzata?**

«La guerra ha innanzitutto colpito umanamente. Perché è combattuta nelle città e contro i civili. Un qualcosa che la nostra generazione non aveva mai visto. Quelle che avevamo visto erano nei deserti, lontane».

**E le conseguenze le viviamo direttamente anche dal punto di vista economico?**

«Può sembrare strano, ma è più impattante l'aspetto emotivo. Sui traffici ci sono conseguenze per l'export dalla Russia di materie prime, ma di fatto portano a cercare approvvigionamenti alternativi, ad esempio in Qatar, in Algeria. Per quanto riguarda i prodotti finiti non assistiamo a uno stravolgimento dei traffici».

**Eppure sembra un terremoto finanziario.**

«Tanto per rendere l'idea, fermare gli scambi commerciali marittimi con Russia e Ucraina significa per il sistema Liguria. Lo stop di poco meno di un milione e mezzo di tonnellate. Non sono cifre che portano a



L'INTERVISTA A STEFANO MESSINA presidente di Assarmatori

## «Ecco perché una tazzina di caffè può aumentare solo di 1 centesimo»

*Le conseguenze di pandemia, rincari e guerra sui traffici e di conseguenza sui prezzi al dettaglio*



Chiediamo sostegni solo per il traffico locale: il governo li ha stanziati ma non ancora pagati. Un viaggio in Sardegna costa 50mila dollari in più

uno sbilanciamento significativo. Non sarà quello a provocare contraccolpi».

**Cosa sarà allora?**

«Certamente l'aumento dei tassi e il calo dei consumi. L'economia reale che rallenta. I costi della gestione di una famiglia condizionati dagli aumenti. Anche il mood delle persone».

**Una guerra economica psicologica?**

«Anche. Questa guerra vicina ha sconvolto tutti. Una famiglia oggi magari non programma una vacanza. E i maggiori costi delle bollette, del carburante, portano preoccupazione e un calo della spesa. Questo è quello che porterà la vera contrazione della domanda e quindi dei traffici».

**I carburanti sono schizzati alle stelle perché la guerra tocca Paesi produttori ed esportatori?**

«L'impennata dei prodotti petroliferi c'era già stata nel 2021. Il prezzo dei combustibili a basso contenuto di zolfo era già più che raddoppiato nel giro di due mesi».

**Cosa significa in termini concreti per una nave?**

«Una nave consuma decine di tonnellate di carburante al giorno, significa decine di migliaia di dollari, o di euro se preferite, di maggiori costi. Ad esempio il viaggio di una nostra nave che dura 80 giorni, costa un milione in più».

**E questo vuol dire che la merce costerà di più e gli aumenti si rifletteranno sui prezzi, fino al dettaglio.**

«Con percentuali diverse. Più la merce è povera, a basso valore aggiunto, più l'incidenza del costo del viaggio sui prezzi sarà alto».

**Può fare un esempio concreto?**

«Sarà più giustificato dai costi di viaggio, un aumento al dettaglio di una piastrella che non di una tazzina di caffè. Il caffè è una merce che vale molto rispetto al peso che ha. I maggiori costi di carburante, ad oggi, possono valere un aumento forse inferiore a un centesimo sulla tazzina da caffè».

**Ma in mare, a bordo la guerra c'è? Problemi tra marittimi russi e ucraini?**

«Non ci risulta alcun proble-

Marittimi russi e ucraini a bordo non vivono da nemici. È più difficile dare il cambio agli equipaggi

ma di conflittualità a bordo. Nessuna segnalazione dai comandanti di navi. Anzi, qualcuno ha proprio segnalato una buona convivenza, anzi forte solidarietà».

**Esistono invece problemi per l'imbarco dell'equipaggio?**

«Il personale ucraino rappresenta il 4% del crew a livello mondiale, il 10,5% è di nazionalità russa. L'avvicendamento è più difficile, in particolare per gli ucraini che non possono imbarcarsi ora, ma si tratta di quote basse, che possono essere al momento sostituite».

**Gli armatori di cosa avrebbero bisogno in questa situazione di difficoltà?**

«Le rappresentanze armatoriali non hanno la presunzione e l'ambizione di poter incidere sul mercato, sui traffici internazionali. È importante piuttosto spingere sulla competitività, poter contare su investimenti pubblici e privati».

**Non chiedete incentivi, contributi?**

«No, non per chi opera su mercati internazionali. Piuttosto uno sforzo per migliorare la rete infrastrutturale, quello sì».

**Porti più attrezzati ad esempio?**

«Il problema è che ci vogliono anni. Per costruire una nave nuova ci vuole un anno e mezzo, per un porto 10/15 anni. An-

che per sistemare e adeguare una banchina agli standard richiesti dai traffici internazionali. Diverso è il discorso interno».

**Traffici nazionali intende?**

«Sì, il cabotaggio, le autostrade del mare, i viaggi a corto raggio. Ecco, in questo caso servono sostegni diretti, perché è il settore che è il più grande datore di lavoro di personale marittimo italiano. Penso ai grandi operatori, ma anche a tante piccole compagnie che assicurano quotidianamente i collegamenti con le isole minori».

**E non ci sono sostegni?**

«Con il governo Conte abbiamo ottenuto due misure importanti: una per uno sgravio del costo del lavoro, in modo da allinearli a quello degli altri Paesi, e una relativa al contributo per la mancata tariffazione del trasporto passeggeri, quando le norme hanno vietato gli spostamenti».

**Quindi l'aiuto c'è stato?**

«Abbiamo riscontrato grande disponibilità e competenza dal ministero nel fare la legge. Peccato che non ci sia ancora stato un transito di cassa. Parliamo di poco meno di cento milioni, da destinare a decine di compagnie che non hanno lavorato per mesi».

**Ve li hanno solo promessi?**

«Sì. Promessi e deliberati dal governo e dal parlamento».

**Qualcuno aspettando sarà fallito?**

«No, nessuno si è fermato per questo motivo, perché in molti casi si tratta di aziende a vocazione familiare, con forte attaccamento all'impresa e con una dotazione patrimoniale solida».

**Neppure per far fronte agli aumenti servono sostegni?**

«Responsabilmente diciamo che il momento sui trasporti internazionali è favorevole. Ma ancora una volta è diverso il discorso sul cabotaggio. Lì servono interventi per evitare una doppia penalizzazione».

La transizione ecologica in mare c'è da tempo, oggi mancano le risorse industriali per andare oltre, così le navi andranno in Africa

**Doppia?**

«Ci sono compagnie che affrontano l'inverno in rimessa, contando sugli introiti dell'estate. Penso ai traghetti. Oggi, se il carburante raddoppia, questo margine di ricavo estivo viene meno. E saranno costretti in parte a ridurre, in parte a compensare con aumenti dei biglietti. E con prezzi più alti ci sarà magari meno richiesta di viaggi. Già oggi un viaggio da Genova alla Sardegna costa 50mila euro in più al giorno».

**Per contro la tanto decantata transizione ecologica, vi impone adeguamenti tecnologici. È proprio il momento?**

«In realtà il trasporto marittimo è precursore nel campo del rispetto ambientale. Abbiamo da sempre norme che anticipano ogni altro campo. Ben vengano innovazioni, purché l'industria ci fornisca i mezzi. Le tecnologie attualmente disponibili e, particolarmente in Italia, le attuali infrastrutture di produzione e stoccaggio non garantiscono le quantità necessarie di carburanti green entro le scadenze proposte dalla Commissione Europea nel piano Fit for 55. Anche il ricambio delle flotte richiede tempi difficilmente compatibili con quelli ipotizzati».

**Quali rischi comporterebbe procedere coi paracchi?**

«Cambiare gli equilibri rispetto alle norme dettate dall'IMO per il trasporto globale può portare la drastica riduzione della competitività dei porti nazionali con il concreto rischio di delocalizzazione dei traffici a beneficio dei porti del nord Africa. Ma già oggi una nave è sottoposta a criteri severissimi e a controlli attenti dalle autorità marittime. Non parte se non rispetta certi parametri. Un dato racconta meglio di ogni discorso: sono scese del 7 per cento. Quasi la metà di viaggi in più e inquinamento ridotto».

**Navi più moderne e sempre più grandi? O la corsa al gigantismo si sta fermando?**

«Non si è fermata la crescita di capacità. C'è un coefficiente indicativo di questo. Si calcola dividendo l'order book, il portafoglio ordini, per la flotta esistente. E questo è per il prossimo biennio ancora in doppia cifra. Ci saranno ancora più navi nuove. Non andranno invece ad aumentare le dimensioni».

Fiducia nel futuro da parte degli armatori. E più offerta di navi, anche per rispondere alla domanda senza far impazzire i prezzi.