



STEFANO MESSINA (PRESIDENTE DI ASSARMATORI)

“Crisi di Suez, i porti italiani sono a rischio”

“Al momento i problemi sono contenuti. Ma in prospettiva potrebbero essere favoriti gli scali nordeuropei”

Stefano Messina è presidente di Assarmatori, associazione che rappresenta parte dell'armamento italiano. Attualmente è anche presidente del gruppo Messina e vice presidente esecutivo della società Ignazio Messina, la cui composta da navi Ro-ro portacontenitori e battenti bandiera italiana opera con servizi regolari di linea tra il Mediterraneo, l'Africa, il Medio Oriente ed il Subcontinente Indiano.

Gli armatori italiani come stanno vivendo le criticità relative al Canale di Suez?

«Per l'economia italiana il Canale di Suez riveste un'importanza strategica, superiore a quella di altri Paesi per ovvi motivi geografici. Da questa via d'acqua transita il 40% dell'import-export italiano scambiato per via marittima; dato, credo, sufficiente per rimarcare la preoccupazione e il livello di alert. In un quadro geopolitico in costante evoluzione la presenza di missioni militari internazionali e, per gli armatori italiani, della nostra Marina Militare nell'area riveste una particolare

importanza».

Quanto l'attuale situazione geopolitica in Medio Oriente sta condizionando i traffici marittimi?

«Al momento attuale meno di quanto si poteva prevedere. Quella marittima è una modalità di trasporto dotata di grande capacità di adattamento, quindi, a parte lo “choc” dei primissimi giorni, le compagnie hanno saputo mettere in atto in breve volgere di tempo tutti quegli accorgimenti necessari per continuare a garantire frequenza, efficienza e affidabilità dei servizi di consegna delle merci, anche modificando o adattando le rotte. Come detto, questa è una fotografia a oggi. Se questa situazione dovesse cronicizzarsi e prolungarsi a lungo nel tempo, l'impatto sarebbe maggiore e l'aumento dei costi inizierebbe a ripercuotersi anche sul consumatore finale. Analogo discorso per i porti italiani: se per il momento notiamo “solo” qualche ritardo, a lungo andare i porti del Mediterraneo, e quindi i nostri, perderebbero competitività a favore degli scali del Nord Euro-

pa, avvantaggiati dalla rotta di circumnavigazione dell'Africa».

Gli armatori italiani cosa devono aspettarsi dal 2024? Sarà un anno di crescita o di recessione?

«Anche alla luce di quanto sopra è impossibile formulare previsioni. Credo tuttavia che dovremo aspettarci situazioni differenziate. Per il traffico passeggeri è prevedibile un consolidamento, anzi una ulteriore crescita rispetto al 2023, sia per le crociere sia per i traghetti. Per altri segmenti servirebbe davvero una sfera di cristallo, e ciò vale per le Autostrade del Mare come per il traffico containerizzato, chiamato a misurarsi, da inizio anno, con l'introduzione, per quanto non an-



cora a pieno regime, dell'Ets. Oltre alle fortissime tensioni geopolitiche, quindi, ci sono anche novità regolatorie il cui impatto sarà tutt'altro che trascurabile».

Quali sono le prospettive nel trasporto marittimo per il comparto agro-alimentare del freddo e del congelato?

«Lato nave, nei commerci che riguardano i porti italiani non riscontriamo problemi rilevanti, tenuto conto che nel corso degli ultimi anni anche per il trasporto della frutta e della verdura si preferisce l'utilizzo di container reefer rispetto a navi "dedicate", come ad esempio le bananiere. Lato terra, e quindi nei porti e nei terminal, la logistica del freddo sconta due problemi, uno infrastrutturale e uno energetico. Nel primo caso, siccome le merci non viaggiano più "sfuse" ma appunto in container, c'è una grande necessità di aree di stoccaggio dei container refrigerati, in grado di affrontare un andamento stagionale ciclico. Esiste quindi il tema di aree attrezzate che presentino strutture adatte ad affrontare i picchi di traffico e compensare le fasi inevitabili di bassa stagione. Per quanto riguarda il tema energetico, questo è strettamente collegato ai bilanci di chi si occupa di logistica del freddo e che deve attrezzarsi anche ad affrontare impennate nei costi che rischiano di vanificare il modello di business».