

Armamento, tra l'incudine degli stock bancari e il martello delle leasing company

Assarmatori lancia un tavolo permanente tra industria marittima e finanza. Messina: "È arrivato il momento di invertire la rotta"



Assarmatori lancia un tavolo permanente di confronto tra industria marittima e la finanza domestica e internazionale con l'obiettivo di «aprire un dialogo aperto ed esplorare nuove forme di collaborazione», si legge in una nota. La definitiva composizione del tavolo di lavoro verrà annunciata nelle prossime settimane ma «l'auspicio è quello di coinvolgere solo personalità di alto profilo con idee concrete ed esperienze rilevanti nei rispettivi ambiti».

Negli ultimi anni il modello tipicamente italiano del business familiare applicato all'impresa armatoriale è stato messo a dura prova dalle tendenze dei mercati. Le parole d'ordine per resistere alla volatilità e restare competitivi sono diventate l'esigenza di capitali ingenti, la dimensione e la dirigenza. Tra le varie rivoluzioni cui è chiamata l'industria armatoriale in questi tempi economicamente critici, specie in Italia, vi è un profondo ripensamento del suo rapporto con il sistema finanziario. Il settore marittimo, infatti, è sempre meno compatibile con strutture di capitale rigide e sbilanciate sul credito bancario. Richiede invece capitali pazienti e partner finanziari "educati" alle dinamiche settoriali, capaci di accompagnare l'impresa in tutte le fasi del ciclo, e non solo quando il mercato è in espansione.

A livello internazionale, il trend di disintermediazione dello shipping da parte del sistema bancario è visibile da anni. Secondo Petrofin Research, nel 2017 lo stock di impieghi navali delle principali quaranta banche mondiali è **sceso di oltre il 3 per cento** (da 355 a 345 miliardi dollari). In parallelo, sempre secondo la stessa fonte, è aumentato in modo esponenziale il ruolo dei **fondi di investimento** e delle leasing company, esposti per oltre 47 miliardi di dollari, ma con un trend tendenziale dato oltre i 50 miliardi di dollari. In Italia l'uscita delle banche, salvo qualche caso sporadico, è un fenomeno recente e oggi interessa non soltanto i casi più gravi ma anche i crediti ristrutturati e i cosiddetti *unlikely-to-pay*.

Solo nell'ultimo anno il *deleverage* a vario titolo delle banche italiane nei confronti di imprese armatoriali ha superato la soglia di 1 miliardo di dollari. E una cifra analoga è ormai in rotta certa verso la dismissione entro il 31 dicembre di quest'anno. Cifre impressionanti, se si tiene conto delle dimensioni complessive dell'esposizione bancaria del settore armatoriale italiano che oscilla tra i 7 e i 10 miliardi di dollari. Cifre che certificano la necessità impellente di individuare nuovi paradigmi, ottenibili soltanto da un'analisi onesta e puntuale dei trend in atto e portando esempi concreti, magari malnoti in Italia, e tuttavia potenzialmente applicabili.

Ad esempio, i casi di "diversificazione di ritorno", ovvero l'impiego di capitali privati provenienti dagli utili del comparto armatoriale (in particolare greco), confluiti in soggetti interessati a reinvestire sempre nello stesso settore, ma diversificando in termini di geografie e sub-settori. Oppure, restando alla stretta attualità italiana, la possibilità di gestire i crediti deteriorati ed UTP delle banche italiane non su base opportunistica, bensì per il tramite di iniziative sistemiche e poli aggregativi che siano in grado di realizzare un concreto allineamento di interessi tra tutti gli stakeholders (banche, investitori, armatori, comunità locali etc.), preservando la rilevanza della flotta mercantile italiana nel mondo. Ma anche, in chiave prospettiva, tenendo un occhio vigile sulle opportunità offerte dal mercato dei capitali, una volta che la crisi sarà finalmente alle spalle e la fisiologia patrimoniale e finanziaria del settore finalmente recuperata.

La crisi del cluster marittimo tricolore – negli ultimi anni Assarmatori ha calcolato che sono state oltre cento le navi dismesse riconducibili a interessi italiani - si è sommata per la prima volta nella storia alla crisi del sistema creditizio. La maggioranza degli armatori italiani si è trovata ad affrontare una o più ristrutturazioni finanziarie negli ultimi anni e in molti casi, soprattutto nell'ultimo biennio, si sono verificate disintermediazioni bancarie. Le cessioni dei crediti, in qualche situazione agevolate dall'imprenditore per sbloccare situazioni di stallo e gettare le basi per un rilancio dell'azienda, hanno in altre circostanze segnato l'ingresso di fondi hedge, interessati unicamente a un pronto realizzo degli attivi sottostanti.

Per il presidente di Assarmatori, Stefano Messina, «è arrivato il momento di invertire la rotta ed esplorare fino in fondo le sinergie che possono derivare da una collaborazione, o per meglio dire da una reale integrazione, tra shipping e finanza, uscendo da una logica di sterile contrapposizione. Grazie a un'analisi preventiva costi-benefici è possibile immaginare un percorso di sviluppo, crescita e diversificazione che permetta agli armatori italiani di recuperare competitività eventualmente anche tramite la creazione di un Fondo di Debito Etico che supporti l'imprenditore nella continuità aziendale, e ai loro partner finanziari di trarre un giusto profitto».

Condividi

-
-
-