



■ Uno «sblocca mare» in dieci punti per abbattere la burocrazia che rischia di portare alla paralisi il settore marittimo-portuale. L'assemblea generale di Federagenti, la federazione delle agenzie marittime italiane, in corso ad Ancona, accenderà il faro sull'eccesso di burocrazia e sui danni che provoca, con una serie di proposte. «Per cogliere le opportunità del mercato a livello mondiale è necessaria la capacità di pianificare e organizzare come Paese, come settore e come azienda», ha spiegato il presidente di Federagenti, Gian Enzo Duci che indica nella scarsa capacità di pianificare e guardare al futuro del nostro Paese uno dei grandi limiti dell'Italia. (riproduzione riservata)



Gian Enzo Duci (Federagenti)



NONSOLOMARE

FIRMATO IL PASSAGGIO DI MESSINA A MSC

■ Chiusa ieri l'operazione con cui, tramite la holding italiana Marininvest, il gruppo Msc di Gianluigi Aponte entra nel gruppo Ignazio Messina & C. Il completamento dell'operazione è arrivato sei mesi dopo la formalizzazione dell'accordo di ristrutturazione del debito della società genovese con Carige e altre banche interessate. L'indebitamento, di oltre 450 milioni di euro, per il 90% è riconducibile all'istituto di Piazza Deferrari. Confermato anche lo schema dell'operazione rivelato mesi fa da MF-MilanoFinanza: prevista la creazione di una nuova società dove confluiranno quattro delle otto navi finanziate da Carige e dove Msc sarà azionista di maggioranza con il 52%. Le unità con-ro destinate alla nuova società veicolo sono la Jolly Diamante, Jolly Perla, Jolly Titanio e Jolly Cobalto. Nella Ignazio Messina & C., che rimarrà quindi proprietaria delle rimanenti quattro navi (Jolly Cristallo, Jolly Quarzo, Jolly Vanadio e Jolly Palladio), dei terminal portuali, retroportuali e del resto delle attività di shipping, il gruppo di Aponte entrerà invece con il 49%. Previsto anche un aumento di capitale da 30 milioni di euro, di cui 5 in capo alla famiglia Messina e 22,5 a Msc, da versare al closing dell'affare (come detto dopo il via libera Antitrust), cui potranno fare seguito ulteriori 2,5 milioni al verificarsi di determinate condizioni. I rimborsi dovuti a Carige sono stati spalmati tra il 2019 e il 2032, mentre per l'esposizione con gli altri istituti di credito sono stati concessi 5 anni in più di tempo sulle scadenze originarie dei rispettivi contratti. (riproduzione riservata)

LA CRISI COLPISCE CAGLIARI, DOVE CONTSHIP È PRONTA A RITIRARSI

Porti di trasbordo alla fine

La stessa sorte era toccata agli scali di Taranto e Gioia Tauro per la concorrenza dei porti gateway e del Nord Africa e per le scelte strategiche dei vettori marittimi

PAGINE A CURA
DI NICOLA CAPUZZO

Estinzione in vista per i porti di puro transhipment in Italia. Le banchine dedicate esclusivamente al trasbordo dei container dalla nave oceanica al feeder regionale come impone il servizio distributivo hub & spoke, stanno infatti scomparendo. Fino a pochi anni fa il Sud Italia poteva vantare ben tre attivi contemporaneamente: il Taranto Container Terminal, chiuso nel 2015, il Medcenter Container Terminal di Gioia Tauro, appena passato al vettore marittimo Msc (lo utilizzerà anche come porto di destinazione finale per l'import/export) e nel prossimo futuro pare che Contship Italia, dopo aver lasciato la Calabria, sia costretta ad abbandonare anche Cagliari. Ieri a Roma si è tenuto un tavolo di crisi con i rappresentanti dell'azienda e i sindacati dei lavoratori dopo che il Cda del Cagliari International Container Terminal ha annunciato il licenziamento degli oltre 200 addetti del porto. Dopo anni d'involuzione nella movimentazione di container il terminal sardo ha perso a maggio l'ultima linea oceanica operata dal vettore tedesco Hapag Loyd ed è stata costretta ad arrendersi non vedendo possibilità di rilancio. Il 17 giugno si terrà l'assemblea degli azionisti del terminal e in quell'occasione, salvo colpi di scena, dovrebbe essere ratificata la decisione del terminalista di non proseguire l'attività nel porto dove è presente dal 2003. Calerà così definitivamente il sipario sul modello portuale di puro transhipment che negli ultimi



Il Cagliari International Container Terminal

20 anni ha funzionato grazie al fenomeno del gigantismo navale (sono entrate in servizio navi portacontainer sempre più grandi che spesso non potevano entrare nei terminal di destinazione finale), ma che in anni recenti è stato messo in crisi dalle scelte strategiche dei global carrier, dal consolidamento di mercato, dalle inefficienze italiane e dalla concorrenza dei porti nordafricani. Sperando in un rilancio Gioia Tauro si è affidata in tutto e per tutto al gruppo Msc, che punta a riportare il terminal a una movimentazione di 4 milioni di Teu in un paio d'anni. A Taranto da luglio, secondo quanto annunciato dal presidente della port authority Sergio Prete, s'insedierà il terminalista Yldirim che a sua volta promette a regime 1 milione di Teu all'anno. Promesse tutte da verificare in futuro. Poiché su un'isola, Cagliari incontra più difficoltà a trovare investitori non potendo offrire collegamenti retroportuali via terra con il resto d'Italia e d'Europa. Ma come si è arrivati all'estinzione dei porti di transhipment in Italia? Il processo è stato lento ma costante e le ragioni molteplici. I porti di destinazione fina-

le (Genova, La Spezia e Trieste in primis) si sono attrezzati per accogliere le navi di ultima generazione, fino a pochi anni fa appannaggio solo degli scali di transhipment, riuscendo così a offrire agli armatori sia la movimentazione dei container in import-export che il trasbordo. Non a caso la quota di transhipment nei porti gateway italiani è aumentata negli ultimi anni. C'è poi la concorrenza di altri scali mediterranei (Pireo, Tanger Med, Algeciras, Port Said e Malta) che hanno saputo attirare investimenti e volumi di alcuni primari carrier come Cosco, Cma Cgm, Maersk e altri che a loro volta sono stati fra i protagonisti del progressivo consolidamento del mercato (con effetti sulle scelte strategiche relative a quanti e quali terminal scalare). Gli stessi vettori marittimi stanno cercando di massimizzare l'integrazione verticale del business (Msc a Gioia Tauro ne è un esempio) e questo lascia chiaramente poco spazio ai terminalisti indipendenti come Contship. Già un anno fa uno studio dell'Università di Genova aveva evidenziato che il business del terminalismo portuale stava

andando verso un consolidamento e che i terminal di trasbordo erano a rischio sopravvivenza. «In Nord Africa si usa lo scalo di transhipment come punto di passaggio per linee nord-sud ed est-ovest: tanto più che in quei porti il costo del lavoro è molto più basso che nei nostri scali e quindi esistono anche dei vantaggi di costo che in Italia non abbiamo. Per un vettore marittimo oggi ha invece poco senso sbarcare un container a Gioia Tauro e mandarlo poi a Genova se la grande nave può sbarcare direttamente il carico nel capoluogo ligure», sottolinea il docente universitario Claudio Ferrari. Ancora prima, cinque anni fa, anche il «Rapporto sulle relazioni economiche tra Italia e Mediterraneo elaborato da Srm» (Studi e ricerche per il Mezzogiorno) evidenziava come, tra il 2005 e il 2013, i tre più importanti porti italiani di transhipment avessero già perso quote di mercato importanti. Gioia Tauro nel Mediterraneo era scesa dal 20 al 12%, Cagliari dal 4 al 3% e Taranto dal 4 all'1%. In complesso la quota di mercato degli scali tricolore nel transhipment nel Mediterraneo era già scesa dunque dal 28% al 16%, mentre i porti della sponda sud erano saliti nello stesso periodo dal 18% al 27%. Cecilia Eckelmann Battistello, presidente di Contship Italia, già sei anni fa evidenziava per gli scali italiani la necessità di essere più competitivi. Decisivi considerava la produttività del terminal (tra cui le problematiche legate all'asenteismo a Gioia Tauro), i costi del rimorchio portuale e del lavoro, e infine le tasse d'ancoraggio. (riproduzione riservata)



Gruppo Messina

SHIPPING, PORTS AND LOGISTICS
AS CORE BUSINESS

WWW.MESSINALINE.IT

IL GRUPPO WELLARD, IN DEFAULT SUL RIMBORSO DI UN BOND, HA MESSO ALLA PORTA L'A.D.

Due armatori in acque agitate

Augustea è al centro di un sequestro cautelativo per il presunto mancato versamento di imposte da parte della Heron Ventures: ha pagato pochi spiccioli a Malta invece che 4,6 milioni all'Italia

Momento sempre più difficile per Wellard. Mauro Balzarini non è più il vertice di Wellard e la società australiana che si occupa del trasporto via mare di bestiame vivo è alle prese con difficoltà finanziarie che non le consentono di rimborsare i titoli obbligazionari emessi nell'aprile del 2017 per 20 milioni di dollari. Fra le immediate conseguenze, oltre all'uscita di scena di Balzarini, c'è anche la messa in vendita di una nave della flotta (probabilmente l'ammiraglia Ocean Shearer). È questo, in estrema sintesi, l'epilogo che riguarda la vita



Mauro Balzarini

della società australiana di logistica ed esportazioni avviata nel 1979 da Emilio Balzarini, padre di Mauro (la famiglia di origini bresciane ancora oggi ha una partecipazione del 15% in Wellard Group Holdings), e che dal 2015 è stata quotata all'Australian Stock Exchange raccogliendo 289 milioni di dollari. In quei giorni (il debutto al listino borsistico risale al 10 dicembre 2015) il valore della singola azione era di 1,39 dollari e la capitalizzazione superava i 550 milioni di dollari, mentre oggi il titolo vale 3,9 centesimi e la capitalizzazione supera appena i 20 milioni di dollari.

In una comunicazione pubblica rivolta ai mercati finanziari Wellard ha reso noto dapprima il default relativo al prestito obbligazionario convertibile ottenuto nel 2017 (il cui ammontare residuo è di circa 15,5 milioni di dollari) e poi ha spiegato che sta cercando di approntare un piano di ristrutturazione finanziaria che consentirebbe di fare cassa. Come spiegato dallo stesso presidente esecutivo John Klepec però, non c'è certezza sulla possibilità che questo piano vada a buon fine nel breve periodo. L'uscita di Balzarini da Wellard è stata possibile, rivela sempre la società in una nota agli investitori, anche a seguito di un accordo fra il manager e la società in merito al finanzia-

WE BRING THE SHIP TO YOUR FACTORY, SINCE 1969

www.contshipitalia.com

contship italia group

1969 2019
#contship50years

transport logistic

Münich
4-7 June

COME VISIT US AT BOOTH
111/210
HALL B4

Joint Anniversary
Celebration
50
1969-2019

GRIMALDI GROUP Leader Europeo nel trasporto rotabili



GRIMALDI LINES

www.grimaldi.napoli.it
cargo@grimaldi.napoli.it

M. Di Lorenzo

mento da quasi 60 milioni di dollari che l'istituto di credito italiano Intesa Sanpaolo aveva concesso all'imprenditore di origini bresciane per l'acquisto della nave Ocean Shearer consegnata dal cantiere navale Cosco Dalian nel 2016. Più nello specifico, il prestito era vincolato alla presenza dell'imprenditore italiano al vertice della società, ma a quanto pare la banca avrebbe acconsentito a non esercitare la clausola che avrebbe imposto il rimborso immediato del finanziamento residuo per effetto del mancato rispetto delle condizioni pattuite. Dal 2017 il primo azionista del gruppo Wellard è la società cinese Fulida Group che detiene una partecipazione azionaria del 24,5% a fronte di un'iniezione di capitale pari a 52 milioni di dollari.

Settimana poco tranquilla anche in casa Augustea, il gruppo armatoriale napoletano che detiene una quota di minoranza (5% circa) nella società maltese Heron Ventures partecipata anche da York Capital, Bunge e Oceanbulk. La Guardia di Finanza di Napoli ha sequestrato preventivamente la somma di 4,6 milioni di euro alla Heron Ventures su richiesta della Procura di Napoli perché, secondo l'accusa, facendo figurare (ma solo formalmente) la sede della società a Malta, è stato omesso di versare all'Erario le tasse sulla plusvalenza dell'acquisto all'asta e della successiva vendita delle 12 navi della flotta di navi rilevate nel 2014 dalla fallita Deulemar Shipping. In base a questo meccanismo ritenuto illegale dagli investigatori, la Heron Ventures, che ha il proprio centro di direzione a Napoli, ha versato poche migliaia di euro al fisco maltese invece di versare 4,6 milioni a quello italiano.

Per gli inquirenti il meccanismo fraudolento è consistito proprio nel far figurare la sede legale della società a Malta, mentre tutte le decisioni, come sarebbe emerso dall'analisi della documentazione e delle email, sarebbe avvenute a Napoli (dall'acquisto delle navi al reperimento dei finanziamenti, dalla suddivisione della flotta alla cessione delle navi obsolete). La compravendita della flotta ha consentito di realizzare un profitto di oltre 16,8 milioni di euro.

«Heron Ventures Limited rispetta la normativa fiscale in tutti i Paesi in cui opera», ha dichiarato l'azienda accusata in una nota, «e confida quindi in una positiva soluzione della vicenda». (riproduzione riservata)

PERDITE PER 17,1 MILIONI, MITIGATE DALLE PLUSVALENZE DA CESSIONI DI NAVI. SU I RICAVI

In rosso il trimestre di Moby

A fine aprile il gruppo della famiglia Onorato non risulta aver pagato neanche la seconda rata da 60 milioni per l'acquisto di Tirrenia. Per questo è in corso una causa con i commissari del Mise

Il gruppo Moby ha chiuso i primi tre mesi del 2019 con una perdita netta di 17,1 milioni di euro. E il rosso è stato mitigato da 14,6 milioni di plusvalenze ottenute dalla cessione di un paio di navi (Aurelia e Hartmut Puschmann), altrimenti sarebbe stato peggiore. Lo si apprende dalla trimestrale che la Balena blu ha appena pubblicato e nella quale figurano ricavi per 102 milioni (+12,9% rispetto allo stesso periodo del 2018) e un Ebitda positivo per 20,1 milioni (in miglioramento rispetto ai -15,6 milioni del primo trimestre 2018). Il noleggio di due nuove navi (Maria Grazia Onorato e Alf Pollak prese in sub-charter dalla Fratelli Onorato Armatori e costate 4,6 milioni nel trimestre) ha fatto aumentare i costi di 3 milioni (anche se l'ulteriore noleggio di una delle due unità ha fatto aumentare i ricavi di 4,6

milioni), mentre sono rimaste stabili le spese per personale e combustibile. A proposito delle entrate (+13 milioni) sono saliti i ricavi del traffico merci (+8,5 milioni, +30%), mentre sono calati quelli derivanti dal trasporto



Un traghetto Moby

passaggeri e auto (-2%). Nella trimestrale è poi confermato il pagamento della rata capitale del prestito bancario (da 55 milioni) fissato per febbraio, così come è confermato il fatto che l'azienda a fine aprile non abbia pagato nemmeno la seconda rata dovuta

ta a Tirrenia in amministrazione straordinaria (da 60 milioni) dopo che già la prima del 2016 (da 55 milioni) non era stata saldata. Contro i mancati pagamenti, secondo i commissari di Tirrenia in As per l'acquisto nel 2012 dell'ex compagnia pubblica, è in corso una causa presso il Tribunale di Roma. Prossima udienza a fine giugno. «Archiviato un 2018 condizionato negativamente dall'andamento nel prezzo del carburante nonché dallo sforzo di marketing avviato nel settore cargo», spiega una nota di

Moby. «Il gruppo nel primo trimestre del 2019 ha incrementato i ricavi del 14,5%. Complessivamente il piano strategico varato nel 2018 ha sortito i risultati attesi, incidendo in modo significativo anche sull'Ebitda, salito di

Nuovo project finance a Olbia

L'Autorità di Sistema Portuale del Mare di Sardegna ha messo a gara la realizzazione e futura gestione del nuovo terminal passeggeri del porto di Olbia, ora gestito dalla Sinergest del gruppo Moby. Lo ha annunciato la stessa port authority spiegando di aver proceduto alla pubblicazione di un «Avviso esplorativo di sollecitazione al mercato per la presentazione di proposte di finanza di progetto» per individuare il futuro gestore della stazione marittima. Nell'avviso è inoltre specificato che «tra tutte le progettualità che perverranno all'AdSP entro il 9 settembre, una sola verrà selezionata sulla base dei criteri qualitativi indicati nell'avviso e del ribasso sul canone di disponibilità annuale (a carico dell'ente verso il nuovo concessionario) posto a base di gara, poco più di 1,9 milioni». Decisivi nella scelta saranno l'attenzione prestata alla qualità e innovazione dei servizi e degli investimenti proposti. (riproduzione riservata)

24,6 milioni».

Il solo mercato siciliano, sul quale il gruppo ha esercitato il massimo sforzo aprendo le autostrade del mare ad aziende medie e piccole, ha visto un incremento dei ricavi da 7,4 a 17,7 milioni. Nel complesso i ricavi del gruppo Moby sono tornati sopra 100 milioni.

«Questi risultati confermano la validità delle scelte strategiche compiute, la correttezza dei nostri comportamenti come ribadito dal Tar Lazio», ha dichiarato Achille Onorato, amministratore delegato del gruppo, «e quindi ci incoraggiano a proseguire sulla rotta tracciata». (riproduzione riservata)



FEDERAGENTI
70^ ASSEMBLEA GENERALE
14 giugno 2019 - Portonovo - Monte Conero (AN)








PROGRAMMA

Ore 9.30 REGISTRAZIONE

Ore 10.00 INIZIO LAVORI

Saluti di benvenuto

- ❖ Presidente Associazione Agenti Marittimi Marche e Abruzzo, **Andrea Morandi**

Saluti istituzionali

- ❖ Sindaco di Ancona, **Valeria Mancinelli**
- ❖ Presidente Regione Marche, **Luca Ceriscioli**
- ❖ Presidente AdSP del Mar Adriatico Centrale, **Rodolfo Giampieri**
- ❖ Direttore Marittimo Ancona, **Enrico Moretti**

Intervento

Direttore SRM, **Massimo Deandreis**

Relazione e presentazione del manifesto programmatico sulle emergenze del cluster marittimo del Presidente di Federagenti, **Gian Enzo Duci**

Interventi

- ❖ Presidente Assarmatori, **Stefano Messina**
- ❖ Presidente Confitarma, **Mario Mattioli**
- ❖ Comandante Generale Capitanerie di porto – Guardia Costiera, **Giovanni Pettorino**
- ❖ Direttore Generale Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, **Mauro Coletta**

Il Presidente di Federagenti **Gian Enzo Duci** intervista **Giannantonio Stella** e **Luca Telese**

Conclusioni

- ❖ Presidente Federagenti **Gian Enzo Duci**

Ore 13.00 LIGHT LUNCH



Segreteria organizzativa: Star comunicazione in movimento
tel. +39 348 4144780 / +41 786433361 • info@starcomunicazione.com • www.starcomunicazione.com