

CaFiMa: diversificare, àncora di salvataggio

“Ci sono stati momenti antecedenti il 2008 in cui per gli armatori tutto era fin troppo facile e questo ha comportato, anche da parte di società prudenti, il lasciarsi coinvolgere in commesse importanti per cui oggi si trovano a dover gestire investimenti decisi prima che si abbattesse la crisi del 2008”. Così Mario Mattioli, patron della CaFiMa, la holding della famiglia Cafiero-Mattioli, ripercorre gli ultimi due anni, analizza comportamenti ed effetti della crisi che ha colpito anche il mondo dello shipping, trae gli opportuni insegnamenti da questo difficile periodo da cui non si è ancora usciti completamente.

Come lasciarselo alle spalle?

“Bisogna lavorare duro – osserva Mattioli – per mantenere gli impegni assunti a suo tempo. Molti, proprio perché c’è stata una considerevole differenza tra i valori dell’epoca e quelli attuali, hanno preferito perdere il 10% ma anche il 20% dell’acconto versato anziché proseguire nella costruzione delle nuove unità”.

Lei opera in settori molto diversificati che hanno vissuto e vivono il mercato in maniera differente. Vogliamo analizzarli? Partiamo dal carico secco.

“Oggi è un settore molto volatile. Le aspettative di crescita non vengono rispettate ed i noli scesi non garantiscono il break even dei nuovi investimenti”

Prospettive?

“I grandi noleggiatori ragionano oggi più sulla “carta” che sul

nolo reale e, sorprendentemente, lo fanno anche i giapponesi. Siamo vivendo un momento molto impegnativo”.

Passiamo alle cisterne.

“Sono ancora in attesa di una ripresa. Il cisterniero non ha mai avuto grandi effervescenze. Oggi, con il costo del petrolio molto elevato e l’eccesso di stiva, il mercato è ancora basso”.

Lei ha anche una flotta di gasiere, come va?

“Va abbastanza bene anche se non con margini importanti. Inoltre, noi abbiamo comprato la flotta in un momento di mercato elevato, l’abbiamo pagata cara e questo ci ha penalizzato in partenza, ci vuole più tempo per gli ammortamenti. Comunque il gasiere è un settore che va”.

E cosa avviene nell’offshore?

“La nostra politica è stata quella di dismettere gradualmente le unità obsolete e di puntare sull’alta tecnologia. Abbiamo appena chiuso un contratto con il cantiere Rosetti per la costruzione di una unità altamente ecologica, con l’opzione per una seconda, destinata ad operare in acque profonde. E’ un modello Rolls Royce Ut 712 da 19mila



Mario Mattioli



Sea Breeze

cavalli. Operiamo in Libia, Brasile, West Africa, Egitto ed Adriatico. Questo settore ha prospettive molto interessanti perché più sale il prezzo del petrolio e più cresce l'interesse per la ricerca e per le perforazioni. C'è grande competizione, perché si punta alla qualità e per essere vincenti bisogna investire in navi innovative, ad

elevata tecnologia".

Quanto nella sua azienda è importante la diversificazione?

"Nella diversificazione vale il principio dei vasi comunicanti per cui è ovvio che se un settore va male e l'altro va bene, si compensano. Comunque la diversificazione rientra più in un discorso di tipo industriale e di programmazione di investimenti".

A quali paesi guardate nel vostro futuro prossimo?

"In termini generali siamo ancora dipendenti dai traffici cinesi, ma per l'offshore, guardiamo con grande interesse al Brasile, ma anche all'Algeria, all'Angola che rappresentano mercati importantissimi dove c'è più tecnologia per cui siamo costretti a fare nuovi investimenti".

Con la società del gruppo, la Capieci, lei ha in esclusiva il servizio di rimorchio nei porti di Milazzo e Messina, prevede un cambiamento in direzione della liberalizzazione del servizio?

"In Italia vige un sistema che è vinco-

lante per le imprese. Da un lato vengono imposti i servizi, il numero dei mezzi e, dall'altro, vengono stabilite, per l'esclusiva, delle tariffe adeguate, tariffe che vengono vagliate da tutte le associazioni, trasparenti e non negoziabili. L'apertura al liberismo non è un teorema sempre valido. Lo è per i grandi porti dove possono esserci più imprese. I nostri porti, invece, sono piccoli e non è possibile che possa esistere più di una impresa di rimorchio".

La lezione della grande crisi?

"Anche nei momenti di maggiore euforia bisogna rimanere con i piedi per terra perché il mercato marittimo ha sempre una ciclicità. Si può puntare allo sviluppo anche con qualche volo in più, ma è necessario tener conto del caso peggiore. Sono validi i vecchi insegnamenti, la crisi ha fatto capire l'importanza dell'industrialità del settore rispetto alla speculazione. E' importante avere equipaggi al meglio, il concetto della formazione è un sistema complesso in cui non è giustificato un calo di tensione. Ricordarsi che la crescita deve essere coerente e non smodata. Un ruolo importante è giocato anche dalle banche: se, nel tempo, si è instaurato un rapporto di fiducia e correttezza, te le ritrovi anche nei momenti difficili".

LA FLOTTA DEL GRUPPO.

Bulkcarrier: 5 più 1 in consegna agli inizi del 2011.

Cisterne: 5 più 2 in ordine

Supply vessels: 14 più 1 in consegna agli inizi del 2011 più 1 gemella in opzione

Gasiere: 10 più 2 a scafo nudo

Rimorchiatori: 10 a Milazzo e Messina più 3 in Libia e 2 in Egitto



In supply vessels