

SHIP 2 SHORE

MAGAZINE ON LINE DI ECONOMIA DEL MARE E DEI TRASPORTI

Sei in Home » Porti » Senza Regolamento sulle concessioni i porti perdono soldi

30/06/17 09:23

Porti

Senza Regolamento sulle concessioni i porti perdono soldi

Cresce l'interesse di investitori istituzionali e banche sulle società terminalistiche ma in assenza di un quadro normativo moderno e aggiornato molte operazioni saltano



Genova - La mancanza di un quadro regolatorio chiaro in materia di assegnazioni e rinnovi delle concessioni portuali sta facendo perdere all'Italia nuove opportunità d'investimento da parte di molti investitori istituzionali. Il tema è emerso chiaramente in occasione di un convegno dedicato al rapporto fra infrastrutture e finanza nell'ambito della Genoa Shipping Week in corso a Genova cui hanno preso parte alcuni rappresentanti del mondo bancario, finanziario e legale nazionale.

“A seguito delle importanti operazioni recentemente completate, oggi vediamo un grandissimo interesse sui porti da parte degli investitori istituzionali. Anche fondi sovrani di alcuni paesi mediorientali” ha detto Leonardo Graffi,

avvocato dello studio White&Case che ha assistito i fondi Infracapital e Infravia nell'acquisizione di Gip (Gruppo Investimenti Portuali), società che controlla terminal container a Genova, Livorno e Marghera. Il legale milanese ha poi aggiunto: “Ci sono più capitali disponibili che opportunità sul mercato portuale italiano, ma il problema è che manca ancora un quadro certo sul regolamento delle concessioni per i terminal portuali. Lo Stato sta perdendo occasioni d'investimento da parte di attori finanziari che sarebbero disposti a pagare canoni concessori elevati per porti che in futuro dovranno essere sempre più automatizzati ed efficienti”.

Fabrizio Vettosi, direttore generale di VeniceShipping&Logistics, ha ricordato come siano state tre fino ad oggi le grandi operazioni che hanno visto i fondi di private equity entrare nei porti italiani: “Complessivamente sono stati investiti circa 400 milioni di euro da parte di Pfh (ex Palladio Finanziaria, ndr) per rilevare Mar-Ter, Icon Infrastructure per il 45% di Spinelli e infine Infracapital e Infravia per il 95% di Gip”.

Matteo Giannobi, managing partner di Palladio Corporate Fincance, ha confermato implicitamente gli appetiti della finanza sui terminalisti italiani dicendo: “Vediamo una grande possibilità di consolidamento fra le aziende attive nel panorama portuale nazionale. Le operazioni con i terminal portuali hanno un'elevata componente di private equity insieme a un investimento di tipo infrastrutturale”. In mancanza di un quadro normativo aggiornato (le concessioni demaniali nei porti oggi sono di fatto regolate dal Codice della navigazione del 1942) quando l'investitore istituzionale acquisisce una società portuale scommette di fatto sull'imprenditore. “I deal si basano più sulla capacità dell'imprenditore che sulla validità dell'infrastruttura” ha detto infatti Ottaviano Sanseverino, avvocato dello studio Gianni Origoni Gruppo Cappelli & Partners.

Un regolamento sulle concessioni portuali che darebbe attuazione a quanto previsto da una legge del 1994 in realtà è già stato scritto ma, dopo una prima bocciatura da parte del Consiglio di Stato, è stato riformulato e risulta essere oggi impantanato al Ministero dell'Economia che non condivide le modalità da adottare nelle procedure a evidenza pubblica per le assegnazioni e i rinnovi dei titoli concessori.

Le banche, poi, cercano rendimenti stabili (diversamente dalla volatilità intrinseca nel business dei traffici marittimi e quindi delle attività portuali) e garanzie normative. "Il mercato dei prestiti bancari oggi è estremamente liquido e ci sono pochi settori nel mondo delle infrastrutture che chiedono denaro. Il settore portuale è visto con grande interesse" ha detto Marco Mutti, project finance manager di Banca Imi, segnalando che gioca però a sfavore dei porti l'essere un settore industriale soggetto "al rischio mercato" (quindi all'andamento del Pil nazionale) e dunque esposti a una volatilità che piace poco agli istituti di credito. Mutti, precisando che guardano in particolare i progetti infrastrutturali il più possibile in grado di resistere alle crisi, ha anch'egli concordato nel dire che "l'impianto concessorio attuale nei porti è superato" e che "qualche innovazione potrebbe arrivare dall'applicazione del nuovo Codice degli appalti". Poi ha lanciato un invito rivolto anche al Ministro delle infrastrutture e dei trasporti dicendo: "Perché investitori privati, banche e parte pubblica non si siedono a tavolino per studiare un novo schema tipico di concessioni nei porti da utilizzare in tutta Italia?".

C'è poi un'altra questione rilevante nel rapporto fra banche e porti sollevata dal project finance manager di Banca Imi e si tratta delle possibili richieste di indennizzo che un istituto di credito può chiedere a una port authority su determinati progetti infrastrutturali. "Le Autorità di sistema portuale possono dare determinante certezze nelle necessarie garanzie finanziarie?" ha domandato richiamando il tema dell'autonomia patrimoniale degli enti tanto cara a Luigi Merlo quando sedeva sulla poltrona di Palazzo San Giorgio. Su questa osservazione l'attuale numero uno dell'Adsp di Genova – Savona ha risposto che "ogni anno il bilancio del porto di Genova genera un avanzo di circa 30 milioni di euro e quindi un po' di solidità finanziaria è in grado di garantirla". Dalla sua recente esperienza con i fondi che hanno investito a Genova (Infravia, Infracapital e Icon Infrastructure) Signorini ha evidenziato che questi investitori chiedono garanzie sui tempi di realizzazione delle opere e chiarezza. "I documenti concessori nei porti sono effettivamente un po' indietro rispetto ad altri settori ma si sta cercando di intervenire tenendo ben presente che dev'essere formato da un apparato sanzionatorio e da garanzie. Poche e semplici regole di chiarissima lettura su chi deve fare cosa" ha concluso Signorini.

Nicola Capuzzo