



NEWSLETTER NR. 4_2021

LA MERCE E' ANCORA REGINA?

FINANZA E SHIPPING

Chi ha seguito le ultime vicende della "Ever Given", la portacontainer che per alcuni giorni ha bloccato il transito nel Canale di Suez, avrà osservato che nel contenzioso che si è aperto i soggetti chiamati in causa sono essenzialmente tre: la Suez Canal Authority (SCA) che pretende un risarcimento di 916 milioni di dollari, la proprietà della nave, la compagnia di leasing giapponese Shoei Kisen Kaisha e la società di crew management Bernhard Schulte, oltre naturalmente le società assicuratrici. Resta in ombra proprio l'operatore principale, la taiwanese Evergreen. Non abbiamo la pretesa di considerarci esperti di finanza dello shipping, tuttavia ci sembra utile fare qualche riflessione sul rapporto tra finanza e certi fenomeni

cui stiamo assistendo (es. gigantismo navale) sulla base delle informazioni che la lettura di alcuni studi dell'OCSE e la consultazione di alcune fonti particolarmente affidabili – da Marine Money a Clarkson Research, da Banchemo&Costa a Barry-Rogliano&Salles – permettono di raccogliere.

Eravamo rimasti al 2012/2013, con il crollo del sistema tedesco di finanziamento della proprietà di navi, in particolare di portacontainer, il cosiddetto KG System (sistema di società in accomandita), che permetteva a dei cittadini con discreti redditi (si diceva "i dentisti") di investire e di ricavare una rendita dai contratti charter, grazie a condizioni fiscali di particolare favore. A seguito di quella crisi erano spariti centi-

SOMMARIO

La merce è ancora regina?.....1-4

A proposito di Marter Neri.....4-7

NOTIZIE FLASH

Regione attenta sulla linea Trieste Venezia.....8

Uno storico anniversario.....9

Errata corrige.....9

LA MERCE E' ANCORA REGINA? SEGUE

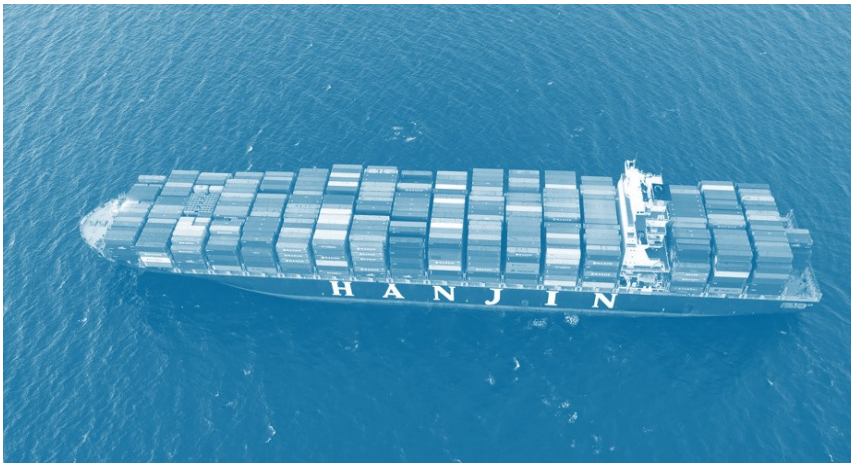
Scrive lo studio dell'OCSE Ship Finance Practices in Major Shipbuilding Economies dell'agosto 2019: "Mentre le banche commerciali e i fondi di private equity hanno ridotto drasticamente la loro esposizione verso l'industria marittima, il leasing finanziario si sta sviluppando rapidamente in anni recenti, specialmente in Cina, permettendo di tenere in piedi l'industria delle costruzioni navali non solo in Cina ma anche in altri paesi, come la Corea del Sud. Lo ship leasing praticato in Cina sia dalle filiali finanziarie dei cantieri navali specializzate in leasing sia da analoghe finanziarie controllate dalle banche cinesi, è cresciuto in volume più velocemente del credito all'esportazione fornito dalle istituzioni deputate (Export Credit Agencies, ECAs)".



naia di fondi d'investimento, era sparita HSH Nordbank, una delle prime al mondo nel credito allo shipping, era entrata in crisi la Norddeutsche Landesbank (e ancora non si è sollevata). I cittadini dei Länder di Amburgo, dello Schleswig Holstein, della Bassa Sassonia e della Sassonia Anhalt, cui queste banche pubbliche appartenevano, hanno dovuto accollarsi i costi del crack. Gloriose case d'armamento, Reedereien la cui storia risaliva all'Ottocento, specializzate nel noleggio (non operating owners, NOOs) ridotte a malpartito o messe sul lastrico (su questo v. Sergio Bologna, Banche e crisi dal petrolio al container, 2013 e Tempesta perfetta sui mari, 2017). Come se non bastasse, qualche anno dopo scoppiava in Germania lo scandalo del gruppo P&R, cui 54 mila piccoli investitori avevano affidato in totale 3,5 miliardi di euro per ricavare una rendita dal noleggio di 1,6 milioni di container, una parte dei quali risultata inesistente. La più grande truffa del dopoguerra – scrissero allora i giornali – senza sapere che alcuni anni dopo ancora, nel 2020/21, la gravità dello scandalo Wirecard avrebbe fatto impallidire la truffa P&R e avrebbe posto seri dubbi sull'efficienza delle Autorità di vigilanza bancaria tedesche (proprio quelle che nello scontro con Draghi al vertice della BCE avevano manifestato posizioni "rigoriste" in materia di QE). Si ritiene che quella crisi del 2012/2013 abbia segnato il declino della finanza dello shipping alimentata dalle banche commerciali e l'emergere (o riemergere) del cosiddetto ship leasing. Nel decennio 2007-2017 i capitali disponibili a finanziare lo shipping si erano ridotti drasticamente, l'esposizione debitoria delle compagnie marittime aveva raggiunto livelli insostenibili.

Scrive lo studio dell'OCSE Ship Finance Practices in Major Shipbuilding Economies dell'agosto 2019: "Mentre le banche commerciali e i fondi di private equity hanno ridotto drasticamente la loro esposizione verso l'industria marittima, il leasing finanziario si sta sviluppando rapidamente in anni recenti, specialmente in Cina, permettendo di tenere in piedi l'industria delle costruzioni navali non solo in Cina ma anche in altri paesi, come la Corea del Sud. Lo ship leasing praticato in Cina sia dalle filiali finanziarie dei cantieri navali specializzate in leasing sia da analoghe finanziarie controllate dalle banche cinesi, è cresciuto in volume più velocemente del credito all'esportazione fornito dalle istituzioni deputate (Export Credit Agencies, ECAs)". Nel 2017 i cinesi avevano già il 29% del portafoglio mondiale dei crediti allo shipping. Hanno in parte riempito il vuoto provocato dal crollo del sistema tedesco. In realtà gli ultimi dati ci dicono che il ruolo delle banche commerciali europee non è venuto meno del tutto, anzi, al posto delle banche tedesche sembrano molto attive certe banche francesi come BNP Paribas e Crédit Agricole oppure olandesi come ABN Amro Bank.

Ma questi sono elementi secondari, sapere se è la Cina o la Francia o gli Stati Uniti a guidare la corsa non ha nessuna importanza ai fini del nostro discorso, perché quello che c'interessa è capire "come funziona" la finanza dello shipping e chi determina le scelte nell'industria marittima. In che senso? Nel senso di capire se la ratio che governa l'industria dello shipping sia in ultima istanza governata dal servizio alla merce o da altri interessi, in particolare dall'interesse dei paesi del Far East di difendere la loro navalmeccanica. A questa domanda Martin Stopfard aveva positivamente risposto già qualche anno fa con la famosa frase trading ships not cargo, intendendo con questo che l'interesse degli attori dell'industria marittima si stava concentrando sempre più sul finanziamento e la gestione



.....le compagnie marittime dopo la crisi del 2008 si sono trovate a non riuscire a far fronte al finanziamento delle loro flotte con i mezzi tradizionali dell'emissione di azioni, di obbligazioni o di offerte pubbliche di acquisto, né mediante il ricorso all'indebitamento presso le banche commerciali.

LA MERCE E' ANCORA REGINA? SEGUE

dell'asset nave piuttosto che sul carico trasportato dalla medesima. Ed è stato proprio Stopford a notare per primo il ruolo del leasing finanziario.

Se dunque la risposta a quella domanda c'è già, qui vorremmo capire attraverso quali dinamiche si è giunti a questo e quali conseguenze per il futuro questo "nuovo" paradigma può portare. In che consiste questo paradigma? Nel passaggio da una prevalenza di forme tradizionali di finanziamento veicolate dalle banche commerciali ad una prevalenza di forme di finanziamento attraverso il ship leasing. Tenendo presente però che sia l'una che l'altra non avrebbero avuto né avranno possibilità di reggersi senza il supporto fondamentale del credito all'esportazione. Non per caso il soggetto che oggi domina le classifiche della finanza dello shipping mondiale è Cexim (The Export-Import Bank of China) seguita dalla giapponese Sumitomo Mitsui Trust Bank. Non è un caso che senza la SACE difficilmente Fincantieri potrebbe reggere il suo business.

Quindi, ricapitolando, le compagnie marittime dopo la crisi del 2008 si sono trovate a non riuscire a far fronte al finanziamento delle loro flotte con i mezzi tradizionali dell'emissione di azioni, di obbligazioni o di offerte pubbliche di acquisto, né mediante il ricorso all'indebitamento presso le banche commerciali. Rischiava in questo modo di morire anche la cantieristica mondiale. Allora i paesi interessati a tenerla in piedi hanno fatto in modo che fosse la cantieristica stessa a finanziare la costruzione delle flotte e hanno elargito con generosità crediti all'esportazione, mentre i cantieri si dotavano di bracci finanziari in grado di avviare operazioni di leasing, grazie a condizioni fiscali di particolare favore. Il sistema consente molta flessibilità alle compagnie marittime nel pagamento della costruzione, perché, come c'insegna

sempre lo studio dell'OCSE, "le due forme più comuni di leasing sono il leasing operativo e il leasing finanziario. Il primo è usato per contratti a medio termine a scafo nudo o a tempo. Alla scadenza il locatario (lessee) restituisce la nave al locatore (lessor)....Invece il leasing finanziario è usato per contratti a lungo termine, copre una parte sostanziale del ciclo di vita economico della nave ed è completamente ammortizzato. Il locatore non è coinvolto se non in minima parte nella gestione dell'asset e tutte le responsabilità operative sono a carico del locatario, che in caso di chiusura anticipata del contratto deve compensare interamente il locatore" (salvo che non accada come alla "Ever Given" dove il risarcimento del danno è richiesto principalmente alla compagnia di leasing proprietaria della nave mentre l'armatore, Evergreen, viene chiamato in causa eventualmente dai proprietari del carico, NDA).

Quanto abbiamo detto è ampiamente noto nel settore e forse non occorre ripeterlo se non fosse che le cose nel frattempo si sono complicate sia a causa di certe modificazioni del mercato, sia a causa delle nuove regolamentazioni IMO sull'uso dei combustibili (rese ancora più stringenti dalla nuova "svolta energetica" della UE), sia dalle incognite prodotte dalla diffusione della pandemia. Il quadro a un anno di distanza – per esempio dal tradizionale incontro annuale di Marine Money del gennaio 2020 a quello del gennaio di quest'anno – risulta completamente cambiato. A fine 2019 i noli erano ancora depressi, oggi si sono moltiplicati per x, i capitali disponibili erano scarsi, oggi sono abbondanti. Le costruzioni navali si concentrano sempre più su navi complesse, dotate di tecnologie e di sistemi di controllo e di governo 4.0., il valore della nave prodotto in cantiere è un quarto rispetto al valore totale costituito da materie

Quanto durerà la disruption delle supply chain provocata dalle restrizioni imposte dalla lotta contro l'epidemia?

Nati nel mondo anglosassone, in particolare negli Stati Uniti, nei primi anni del secolo scorso, i fondi si sono diffusi rapidamente anche negli altri paesi Occidentali come validi strumenti di finanziamento delle imprese, soprattutto delle PMI, alternativi o in affiancamento agli abituali canali bancari.



LA MERCE E' ANCORA REGINA? SEGUE

prime, componenti e sistemi che sono prodotti all'esterno. Come si finanzia questo 75% restante? Sui nuovi investimenti che s'inquadrano nella "svolta energetica" non si sa nulla in termini di ritorno dei medesimi, mentre un'incognita pesa sulle normative, sugli standard, sulle certificazioni. Quanto durerà la corsa dei noli? Quanto durerà la disruption delle supply chain provocata dalle restrizioni imposte dalla lotta contro l'epidemia? Abbiamo visto che il consolidamento in atto nelle compagnie e le nuove Alleanze favoriscono il drenaggio di capitali da parte di pochi, sempre più potenti, soggetti, creando un'ulteriore polarizzazione tra un ristretto gruppo di oligopolisti e una massa sempre crescente di operatori in cerca di ossigeno. Quel che sembra inevitabile è una sempre maggiore marginalizzazione della merce come punto di riferimento delle scelte.

Nel prossimo numero cercheremo di entrare nel merito di queste problematiche appoggiandoci su alcune fonti che sembrano avere le idee un po' più chiare sul futuro. (continua)

A PROPOSITO DEL CASO MARTER-NERI

I FONDI NEL SETTORE TRASPORTI E LOGISTICA

Negli ultimi anni, anche nel settore dei trasporti e della logistica, hanno incominciato ad operare i fondi d'investimento, in particolare quelli di **private equity** (PE), definiti dal Glossario finanziario della Borsa italiana, come *una forma d'investimento di medio-lungo termine in imprese non quotate, ad alto potenziale di sviluppo e crescita (high grow companies), effettuata prevalentemente da investitori istituzionali con l'obiettivo di ottenere un consistente guadagno in conto capitale dalla vendita della partecipazione acquisita o dalla quotazione in borsa.*

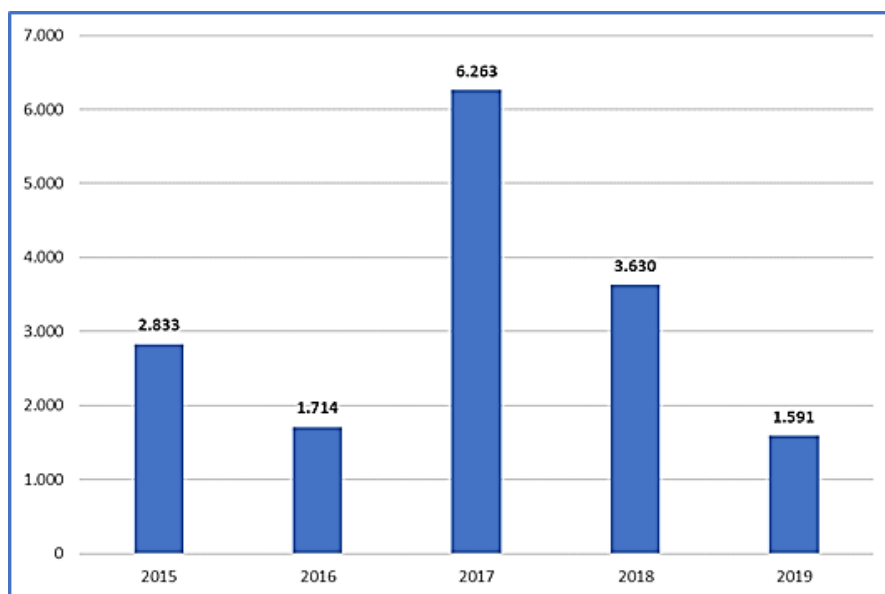
Nati nel mondo anglosassone, in particolare negli Stati Uniti, nei primi anni del secolo scorso, si sono diffusi rapidamente anche negli altri paesi Occidentali come validi strumenti di finanziamento delle imprese, soprattutto delle PMI, alternativi o in affiancamento agli abituali canali bancari.

L'Italia, arrivata buon'ultima nell'utilizzo di questi strumenti, a partire dagli anni '90 ha recuperato rapidamente terreno e oggi può contare su un numero cospicuo di operatori, su una buona raccolta e su un interessante numero di operazioni.

Secondo i dati AIFI (*Associazione italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt*), in collaborazione con PricewaterhouseCooper (PwC), nel 2019 i soggetti che hanno effettuato attività di raccolta, investimento, disinvestimento sono stati 155 (erano 30 nel 1990), di questi 128 hanno realizzato in totale 370 operazioni d'investimento per un valore di 7,2 Mrd/€ (in media 19,5 Mio/€ per operazione), mentre i capitali raccolti sono ammontati a 1,6 Mrd.€.

A PROPOSITO DEL CASO MARTER-NERI SEGUE

Tab. 1 Raccolta di capitale da parte dei fondi di PE (Mio.€). Fonte: AIFI-PwC



Da rilevare come il 52% degli investitori siano operatori stranieri, con o senza uffici in Italia, a dimostrazione dell'interesse verso il mercato nazionale e le opportunità che esso può offrire, in particolare nei settori del manifatturiero, delle ICT e dei servizi.

Attualmente i fondi di PE hanno in portafoglio circa 1200 aziende, per un valore di 37 Mrd/€, di cui 22 Md.€ da parte di soggetti internazionali.

Un altro aspetto interessante da sottolineare è la tipologia delle fonti di raccolta, rappresentate in primo luogo dai fondi pensione e casse di previdenza (2019= 24%), seguite dal settore pubblico e fondi istituzionali (2019= 22%). Se a questi si aggiungono le assicurazioni, le banche e le fondazioni bancarie, tra il 60 e il 70% dei capitali proviene da soggetti, alla ricerca sì di una buona remunerazione del capitale, in tempi di tassi bassissimi, ma poco inclini a manovre puramente speculative di breve periodo, accusa spesso rivolta ai fondi di PE.

Proprio per la natura dei fondi di PE (ricordiamo focalizzati in investimenti in società non quotate), l'azienda target è spesso di piccola-media dimensione, che necessita di capitale "fresco" per sostenere la crescita, ma che per i più diversi motivi ha difficoltà ad accedere al credito bancario, anche a causa delle sempre più stringenti norme che regolano l'operatività delle banche (es. Basilea 3, 4, ecc.).

Un aspetto questo confermato dalle rilevazioni di AIFI-pwc, dalle quali emerge chiaramente come il mercato cui s'indirizzano i fondi sia proprio quello delle PMI: l'80% del valore complessivo degli investimenti del 2019 (ricordiamo 7,2 Mrd/€ complessivi) aveva infatti riguardato aziende con un fatturato inferiore ai 50 Mio.€ e l'84% delle imprese aveva meno di 250 dipendenti.

Quello dei fondi però non è mai un intervento neutro, puramente finanziario. Il fondo, infatti, partendo dall'analisi del contesto di mercato in cui opera l'azienda target, una volta investito entra abitualmente anche nella definizione e nell'implementazione operativa delle sue strategie, a volte dando un supporto

Un aspetto interessante da sottolineare è la tipologia delle fonti di raccolta, rappresentate in primo luogo dai fondi pensione e casse di previdenza (2019= 24%), seguite dal settore pubblico e fondi istituzionali (2019= 22%). Se a questi si aggiungono le assicurazioni, le banche e le fondazioni bancarie, tra il 60 e il 70% dei capitali proviene da soggetti, alla ricerca sì di una buona remunerazione del capitale, in tempi di tassi bassissimi, ma poco inclini a manovre puramente speculative di breve periodo, accusa spesso rivolta ai fondi di PE.

Quello dei fondi però non è mai un intervento neutro, puramente finanziario. Il fondo, infatti, partendo dall'analisi del contesto di mercato in cui opera l'azienda target, una volta investito entra abitualmente anche nella definizione e nell'implementazione operativa delle sue strategie,

A PROPOSITO DEL CASO MARTER-NERI SEGUE

manageriale diretto, in modo da apportare quelle expertise che spesso costituiscono il vero punto debole delle PMI familiari, soprattutto in Italia, a volte mettendo a disposizione un network di relazioni di mercato o finanziarie, quest'ultime necessarie nell'ipotesi di una successiva quotazione in Borsa.

I risultati sono generalmente positivi. Molte ricerche sull'argomento svolte, sia negli USA, sia in Europa, hanno dimostrato come le imprese partecipate abbiano beneficiato di traiettorie di sviluppo e di risultati reddituali di solito superiori a quelli medi dei settori di riferimento. Ma è proprio questo l'obiettivo di un fondo: la crescita dell'azienda target su cui ha investito, dato che il suo guadagno è rappresentato, non tanto dagli utili che può via via incamerare, quanto dal capital gain che può lucrare al momento del disinvestimento.

Se tradizionalmente i fondi di PE hanno investito nei vari settori dell'industria manifatturiera o dei servizi, da qualche

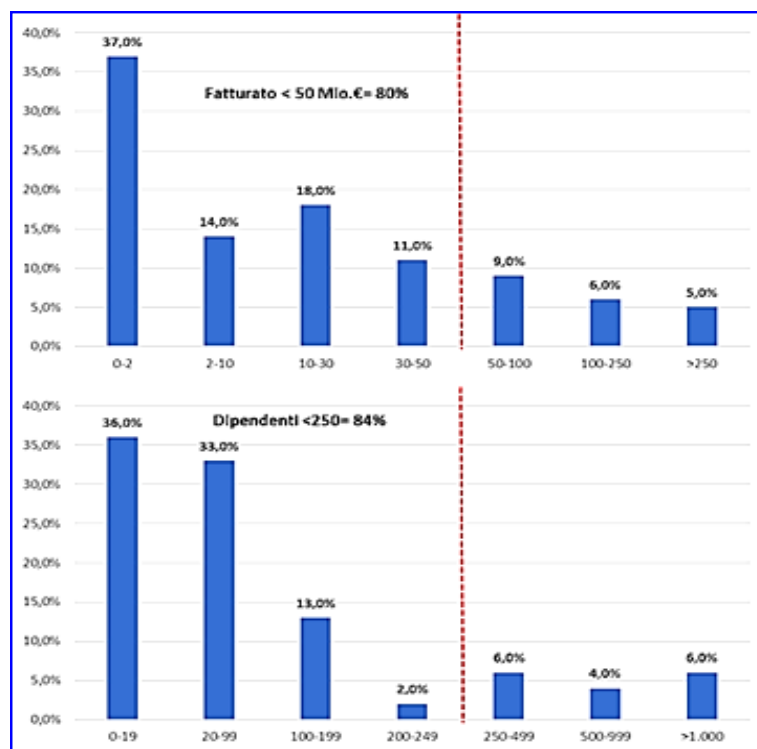
anno il loro interesse è rivolto anche al mondo delle infrastrutture, in particolare a quelle di trasporto, come aeroporti, porti, terminal portuali e alle loro società di gestione, in virtù dei buoni ritorni che possono offrire.

Secondo una rilevazione di Prequin, riportata dal rapporto McKinsey del 2020 "A new decade for the private markets" nel solo 2019, la raccolta dei fondi di PE da investire in infrastrutture è stata pari a 108 Mrd.US\$, con asset under management (AUM) che ha raggiunto gli 813 Mrd.US\$.

A livello internazionale tra i maggiori fondi impegnati nel settore il canadese Brookfield Infrastructure, gli statunitensi Blackstone, KKR & Co., Stonepeak Infrastructure Partners, I Squared Capital e Global Infrastructure Partners (in Italia ha acquisito, per quasi 2 Mrd/€, la società ferroviaria Italo-Ntv S.p.A.).

In Italia il principale fondo operante nel settore delle

Tab. Ripartizione % degli investimenti per classe di fatturato e di dipendenti, 2019.



infrastrutture è F2i (Fondi Italiani per le Infrastrutture), con asset amministrati intorno ai 5,5 Mrd.\$\$. I principali investitori sono fondi pensione, banche, assicurazioni e fondazioni bancarie, sia italiani, sia esteri (gli investimenti esteri rappresentano 48% della raccolta del Fondo II e il 45% del Fondo III).

Gli investimenti sono concentrati soprattutto nelle infrastrutture di trasporto aeroportuali e portuali. Nel primo caso attraverso partecipazioni nelle società di gestione di vari aeroporti nazionali, quali Bologna (10%), Torino (90%), Milano (45%), Trieste (55%), Alghero (71%), Napoli (83%), nel secondo attraverso il controllo di terminal nei porti di Carrara, Marghera e Chioggia.

F2i controlla anche il 92,5% di CFI-Compagnia ferroviaria italiana, impegnata nel trasporto intermodale Nord-Sud. Nel 2021, F2i, attraverso la controllata F2i Holding

A PROPOSITO DEL CASO MARTER-NERI SEGUE

Portuale, ha acquisito VEI Log Spa del gruppo Marter Neri, gestore di terminal rinfuse solide nei porti di Monfalcone e Livorno, diventando uno dei maggiori operatori italiani del segmento, con 7 terminal controllati. L'operazione ha visto anche la partecipazione del Fondo ANIA, finanziato dalle imprese assicuratrici italiane e gestito da F2i.

L'interesse per le infrastrutture italiane non si è limitato a F2i e a Global Infrastructure Partners, ma ha coinvolto altri fondi, che hanno focalizzato la loro attenzione in particolare sul porto di Genova.

Molto rumore ha fatto l'acquisizione del Gruppo Imprenditori Portuali, della famiglia Negri, da parte di Infracapital (95%), fondo inglese, e Infravia (5%), fondo di diritto francese, e l'ingresso nel gruppo Spinelli di iCON Infrastructure (45%), altro fondo inglese. Tanto che molti hanno parlato di "svendita" allo straniero del porto di Genova. Apriamo una piccola parentesi: l'Italia è un paese curioso in cui spesso ci si lamenta della scarsità di investimenti esteri, salvo poi gridare all'invasione dello straniero quando ciò si realizza.

Ma è proprio così, o il loro ingresso può rappresentare un fattore di crescita per il cluster marittimo nazionale? È ancora presto per dare dei giudizi, o esprimere pareri, ma vale la pena forse ricordare che il mondo portuale, non diversamente da quanto avviene in altri settori dell'industria nazionale, è fatto spesso di piccole-medie imprese a carattere familiare, con una visione spesso localistica, abituate ad operare in un ambiente caratterizzato da consolidati rapporti informali, poco aperto alle dinamiche di mercato.

L'ingresso dei fondi, portatori di una logica affatto diversa, potrebbe rappresentare un elemento di rottura di consolidati equilibri e l'innescare di processi di consolidamento, con la formazione di realtà aziendali di maggiori dimensioni e più strutturate sul piano economico-finanziario.

D'altra parte, è noto che il sogno di un'Italia piattaforma logistica piazzata nel bel mezzo del Mediterraneo, spesso s'infrange nei deficit di questo Paese, che non sono tanto infrastrutturali, come spesso viene narrato, quanto piuttosto di efficienza e qualità del sistema di erogazione dei servizi pubblici e privati. (Sergio Curi)



Nel 2021, F2i, attraverso la controllata F2i Holding Portuale, ha acquisito VEI Log Spa del gruppo Marter Neri, gestore di terminal rinfuse solide nei porti di Monfalcone e Livorno, diventando uno dei maggiori operatori italiani del segmento, con 7 terminal controllati. L'operazione ha visto anche la partecipazione del Fondo ANIA, finanziato dalle imprese assicuratrici italiane e gestito da F2i.

L'ingresso dei fondi, portatori di una logica affatto diversa, potrebbe rappresentare un elemento di rottura di consolidati equilibri e l'innescare di processi di consolidamento, con la formazione di realtà aziendali di maggiori dimensioni e più strutturate sul piano economico-finanziario.

NOTIZIE FLASH

REGIONE ATTENTA SU LINEA TRIESTE-VENEZIA

L'assessore alle Infrastrutture e al territorio, Graziano Pizzimenti, rispondendo a una interrogazione in sede di Consiglio regionale, ha rilevato che sono in corso il potenziamento tecnologico e la velocizzazione della linea ferroviaria Trieste-Venezia, nel merito sono attivi numerosi tavoli di confronto territoriali coordinati dalla stessa Amministrazione. Si tratta di un progetto di interesse nazionale ed è una delle 57 opere pubbliche per le quali di recente il Ministro delle infrastrutture e alla mobilità sostenibile ha individuato i commissari straordinari. Per il progetto della Trieste Venezia, che è compreso nel Contratto di programma Mims-Rfi, il commissario è l'ingegner Vincenzo Macello".

La nostra Regione - ha spiegato Pizzimenti - in considerazione della rilevanza delle opere previste aveva infatti proposto e condiviso con altre Regioni la necessità che le strutture commissariali coinvolgano i territori nella fase progettuale e nella individuazione di dettaglio della localizzazione delle nuove opere o varianti ai tracciati esistenti delle opere ferroviarie e stradali". Tale proposta - ha precisato l'assessore - era stata fatta propria dalla Conferenza delle Regioni e inviata al Parlamento nel contesto dell'esame dei provvedimenti governativi per la individuazione delle strutture commissariali".

In particolare, per le opere sostitutive che interessano i Comuni di Monfalcone e Ronchi dei Legionari è stato attivato nel novembre 2020 uno specifico tavolo di lavoro coordinato dalla Regione e finalizzato a favorire la interlocuzione tra RFI e i due enti civici interessati, e ad accompagnare la fase progettuale.

Finora si sono tenuti tre incontri del Tavolo tecnico e un sopralluogo, sempre con la Regione in un ruolo proattivo e in tale contesto sono state formulate da parte dei due Comuni le proposte alternative presentate dagli stessi alla stampa, che sono al momento all'esame delle strutture tecniche di Rfi; a conclusione di questa fase sarà nuovamente convocato il tavolo di confronto".



REGIONE AUTONOMA
FRIULI VENEZIA GIULIA

*Dal comunicato stampa di
data 28 aprile 2021*

NOTIZIE FLASH

UNO STORICO ANNIVERSARIO

65 anni fa veniva inventato il container marittimo. Ce lo ha ricordato la Maersk che ha messo in rete su LinkedIn un breve spot per commemorare un evento che avrebbe provocato una rivoluzione nei traffici marittimi.

A maggior ragione acquista senso la nostra iniziativa di ricordare il 50mo anniversario della prima full container di bandiera italiana ordinata dal Lloyd Triestino ai Cantieri del Muggiano di La Spezia per completare i servizi del consorzio ANZECS.

https://www.linkedin.com/posts/maersk-group_maersk-the-birth-of-containerisation-anniversary-ugcPost-6792399663791181825-nM96



ERRATA CORRIGE

Nell'intervista al nostro Presidente apparsa su "Il Piccolo" dell'11 maggio era scritto che i traffici di bramme tra Monfalcone e Porto Nogaro sono effettuati dalla società Cosulich con chiatte.

Invece il trasporto avviene su navi che, per poter accedere ai bassi fondali di Porto Nogaro, vengono alleggerite sbarcando una parte del carico a Monfalcone, secondo una classica operazione di allibo. Ci si scusa con i lettori e con la società Cosulich."





L'Agenzia Imprenditoriale Operatori Marittimi, sorta nel 1985 su iniziativa dell'Unione dei Commercianti di Trieste, dell'Associazione degli Industriali e delle Associazioni regionali degli Spedizionieri e degli Agenti Marittimi, agisce da soggetto promotore dello sviluppo del patrimonio logistico e portuale della Regione F.V.G., con il supporto degli operatori del comparto logistico e delle categorie economiche e sociali del settore dei trasporti.

Con due leggi, la LR/22/1987 e la LR/57/1991 l'Amministrazione Regionale ha riconosciuto il ruolo e la valenza dell' A.I.O.M. quale strumento di supporto tecnico-consultivo per la realizzazione di iniziative finalizzate al sostegno ed allo sviluppo dell'economia regionale dei trasporti.

Tra le primarie attività l'A.I.O.M. si prefigge l'obiettivo di realizzare la tutela e la promozione degli interessi relativi ai trasporti marittimi e degli operatori della Regione Friuli Venezia Giulia; di ricercare il massimo utilizzo del porto di Trieste, degli altri scali regionali e di tutti i principali terminal che costituiscono la Piattaforma Logistica della Regione Friuli Venezia Giulia,

Sede

Via Trento 16
34132 Trieste
Italy

Tel: +39 040 3403175

mail: aiom.fvg@libero.it
pec: aiom@legalmail.it

Web: www.aiom.fvg.it

