

Il Secolo XIX
10 maggio 2013

IL PROSSIMO PRESIDENTE DI CONFITARMA ATTACCA I «MONOPOLI DELLE COMPAGNIE»

GRIMALDI: «SOSTENERE SOLO GLI IMPRENDITORI PRUDENTI»

«L'assistenza scellerata fa male all'economia. Serve un approccio selettivo»

IL COLLOQUIO

dal nostro inviato

FRANCESCO FERRARI

ROMA. Staccare la spina a chi non ha più le forze e la capacità di stare sul mercato. Premiare chi ha gestito con oculatezza le aziende. Abbattere le posizioni di monopolio nei porti.

Se ormai non ci sono dubbi sul fatto che Manuel Grimaldi sarà il prossimo presidente di Confitarma («ho dato la mia disponibilità, ora aspettiamo il consiglio e l'assemblea di giugno», il cui esito appare però scontato), ancora più evidente appare l'impronta che l'armatore campano darà alla confederazione di categoria. Stremato dal più violento ciclo recessivo del Dopoguerra, l'immagine minata da pochi ma pesantissimi scandali giudiziari, l'armamento

italiano con Grimaldi giocherà la doppia carta dell'orgoglio e della trasparenza. «Il 50% degli armatori oggi è in difficoltà - ammette - e molte aziende meritano di non essere abbandonate. Il compito delle banche deve essere selezionare chi ha una buona organizzazione e una buona

flotta. Quando l'organizzazione e l'età della flotta sono carenti, non si può fare altro che staccare la spina. Assistere in maniera scellerata armatori in condizioni pietose fa male a tutto il settore». Serve un «approccio selettivo», perché in Italia «abbiamo ottime aziende, spesso a conduzione familiare, con organizzazione internazionale di altissimo livello. Famiglie che hanno gestito con prudenza il patrimonio e che hanno investito in formazione e tecnologia»: queste, secondo Grimaldi, sono le compagnie da sostenere. «Oggi c'è molta concorrenza fra Paesi. Accompagnare le aziende in difficoltà è doveroso. Sono certo che le



Manuel Grimaldi

nostre banche faranno la loro parte». Ma quello del credito non è l'unico, né il più spinoso dei temi che Grimaldi intende affrontare. L'autoproduzione dei servizi portuali è argomento che rischia di infiammare il dibattito. «I punti da capire, a mio avviso, sono due. Anzitutto avere la possibilità di ricorrere all'autoproduzione non significa necessariamente

mente farla. Io, per esempio, in molti porti non sfrutto questa opportunità, ma almeno posso negoziare a un prezzo ragionevole un servizio reso dal monopolista. Seconda cosa: lei crede davvero che, parlando di rizzaggio a bordo, il lavoratore portuale sia più attento del mio comandante, o del mio primo ufficiale? Alla

fine del turno il portuale va a casa, il marittimo resta a bordo ed è lui che affronta il mare forza 9...». Tema molto impopolare, quello delle compagnie portuali. «Non dappertutto. A Salerno, con un'amministrazione di sinistra, abbiamo instaurato un ottimo rapporto con i lavoratori. Da Genova, invece, abbiamo spostato alcune navi a Savona per una questione di costi. Non capisco perché lo stesso servizio a Savona costi la metà e a Catania un terzo rispetto alle tariffe genovesi. Le posizioni dominanti e i privilegi che ne derivano vanno combattuti perché danneggiano la concorrenza e fanno perdere posti di lavoro». Non sarà facile, con queste premesse, dialogare con la Compagnia. «Io credo, invece, che il confronto sia l'unica strada percorribile. E sono certo che ci sia lo spazio per il dialogo. Nel bene del Paese, non del mio gruppo».

francesco.ferrari@ilsecoloxix.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA