

Panorama
1 giugno 2016

SCENARI ECONOMIA

«Vincenzo, perché vai fuori Registro?»

Manuel Grimaldi, presidente di Conifarma, miete record e replica a Onorato.

Quando, nel 1998, è stato iscritto al Registro Internazionale, la flotta italiana è straordinariamente cresciuta», dice Manuel Grimaldi, 60 anni, il capo di un gruppo armatoriale forte di 120 navi e 10 mila dipendenti, quar-

ter generale a Napoli. «Allora navigavano italiane per 8 milioni di tonnellate e 30 mila uomini, oggi siamo a 16 milioni di tonnellate e oltre 67 mila addetti. Un miracolo, che ha resistito a molti governi, per i frutti oggettivi e preziosi che ha dato», aggiunge, e parla anche da presidente di Conifarma, l'associazione degli imprenditori della navigazione aderente a Conindustria («che rappresenta il 97 per cento degli armatori italiani», sottolinea) da cui è stato appena rionformato per un anno nell'incarico.

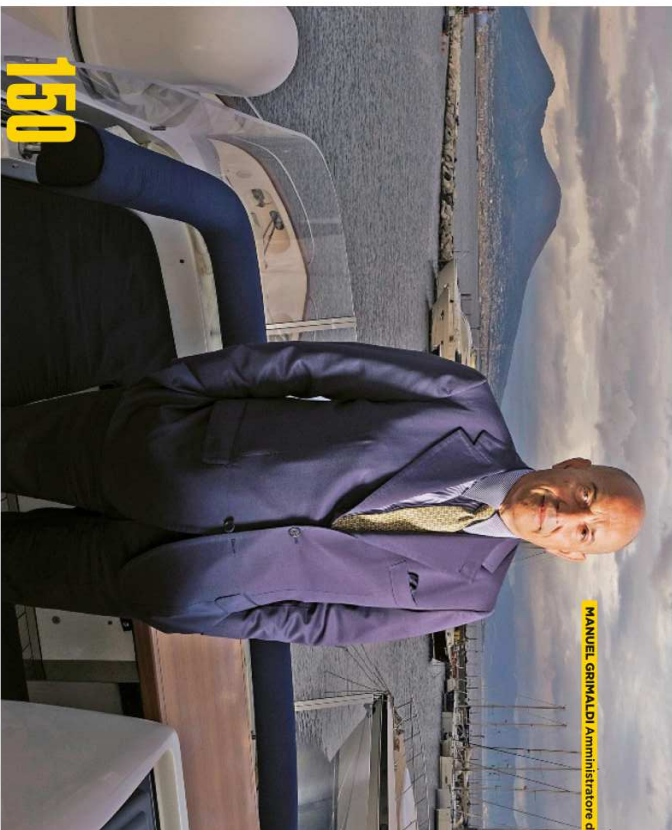
«Il Registro funziona bene grazie a un concetto chiave», precisa Grimaldi, «che cioè una certa flessibilità operativa, nell'attività internazionale, e necessaria alle flotte per poter crescere. Chi invece opera tra scali tutti italiani non è contento in questa esigenza di flessibilità, perché il concetto stesso di operazione domestica esclude l'altro».

Su questo distinguo, fra traffico domestico e internazionale, un vecchio amico di Grimaldi, oggi in aspra polemica con Conifarma, cioè Vincenzo Onorato, ha sollevato una campagna mediatica politica sostenendo che le agevolazioni previste dalla normativa fiscale italiana a titolo di incentivo per gli armatori che assumono personale nazionale sulle loro navi (che consistono in una tassazione impercettibile) siano sfruttate anche in

caso di assunzioni di personale straniero, in particolare extracomunitario, che accetta contratti molto meno costosi, generando così un improprio vantaggio per gli armatori «tutti».

«Onorato, come bravo operatore domestico, non dovrebbe parlare dell'internazionale. In Italia ci sono grandi operatori che fanno l'internazionale dentro e fuori, e ne seguono le regole. Lungo queste tratte, possono capitare delle località nazionali, per esempio a Civitavecchia o Porto Torres, di navi che reclamano imbarcato personale straniero», afferma Grimaldi. «E' chiaro che sulle navi in rotta tra Italia e Grecia io ad esempio devo avere anche personale greco, è una misura di sicurezza ineludibile. In cambio di questi stranieri che imbarco su navi in transito anche nei porti italiani, assumo più italiani nell'insieme della mia flotta, per la precisione mille in più del dovuto, d'accordo con i sindacati. Quindi qualunque accusa di vantaggi speculativi è inesistente».

Repiogando, da una parte, Onorato contesta agli armatori di Conifarma di speculare sugli sgravi fiscali previsti dalla legge a favore delle assunzioni di personale italiano imbarcando extracomunitari, pagati assai meno in virtù di contratti di altre legislazioni; dall'altra, il presidente di Conifarma respinge l'accusa affermando, al contrario, che lui come anche altri sei imbarcato stranieri su navi che fanno rotte internazionali: domestiche (occando anche porti italiani), lo fanno per esigenze di sicurezza, applicando le regole, e per sensibilità sociale assumendo in cambio più italiani del dovuto sull'insieme della sua flotta.



MANUEL GRIMALDI Amministratore delegato dell'omonimo gruppo.

Roberto Salamone

LE NAVI DEL GRUPPO CONSIDERANO ANCHE LE 50 DELLA HELLENIC SEAWAYS DI CUI HA IL 45%

750
MILIONI DI EURO
IL MARGINE OPERATIVO
REALIZZATO NEL 2015.
IL FATTURATO SFIORA
QUOTA 3 MILIARDI

In questo quadro di radicale contrasto, un dato sicuramente al riparo dalle polemiche è che il gruppo Grimaldi è un colosso che sviluppa il suo business in larga prevalenza al di fuori dell'Italia.

«Abbiamo 120 navi, 150 se consideriamo le 30 della Hellenic Seaways, la prima società di cabotaggio greco di cui controlliamo da pochi mesi il 45 per cento», illustra Manuel Grimaldi. «Abbiamo oltre 10 mila dipendenti. Sempre in assenza delle regole delle navi passeggeri, molto stringenti sulle lingue che vanno parlate a bordo per ragioni di sicurezza, dobbiamo imbarcare personale che parli

le stesse lingue dei passeggeri: nelle società greche, i greci; in quelle svedesi, gli svedesi; in quelle finlandesi, i finlandesi. Del resto, qualunque armatore straniero voglia operare nel cabotaggio italiano deve imbarcare personale italiano».

Nell'insieme, sulle navi Grimaldi c'è gente di tutto il mondo, nella Finlines, 2.500 dipendenti di varie nazionalità e lingue europee, con prevalenza finlandese; nella Minoan 800 dipendenti, tutti comunitari e soprattutto greci; «Comunitari e italiani sono molti, circa tremila», precisa Grimaldi, «e oltre il 50 per cento sono comunitari. Certo a Lagos, in un

porto che gestiamo, a parte quattro o cinque dirigenti italiani, il personale è nigeriano; in Camerun, cento dipendenti sono camerunesi; a Valen, vicino Göteborg, unico porto privato svedese che gestiamo noi, il personale è locale».

Ma uno dei business principali del gruppo, che lo vede leader in Europa e coleader mondiale, con 50 navi dedicate, è quello del trasporto automobilistico. «Siamo i primi fornitori della General Motors, della Ford, della Fca ma anche della Caterpillar», della Scania. General Motors ci ha premiati come migliori fornitori per 15 volte di seguito. Io ho voluto ricordare in una cerimonia Mary Barra personalmente. È un premio che ancora le aziende anche quando lo ricevono un'unica volta. E su navi Grimaldi viaggiano le Jeep prodotte a Melfi per la Fca e destinate al Nordamerica».

Per la precisione, Grimaldi è primo al mondo per capacità di stiva Ro-Ro, come si dice in gergo, cioè per la possibilità di stivare cannoni e macchine di movimento terra e altri veicoli. Per il responso delle auto nuove è quinto al mondo. Ed è leader nei traghetto in Europa.

Il gruppo, che ha appena ordinato altre 10 car-carrier per far fronte alle nuove commesse, sta ulteriormente crescendo. «Abbiamo archiviato nel 2015 l'annata migliore della nostra storia, con un fatturato di quasi 3 miliardi, un'ebdida (risultato operativo ndr) di 750 milioni di euro e 250 di ammortamenti. E siamo l'unico tra i primi venti gruppi al mondo nello shipping che non ha mai smesso di fare utili durante gli anni della crisi economica. Perché abbiamo sempre avuto una strategia industriale di lungo periodo: con quote multinazionali si fanno contratti decennali che pongono un po' al riparo dalle fluttuazioni».

(Sergio Luciano)
@PRENDICONFERRE/ANSA