



SALE L'INTERESSE DEGLI ISTITUZIONALI PER I GESTORI DEI TERMINAL ITALIANI

I porti fanno gola ai fondi

La mancanza di una normativa moderna e di un regolamento sulle concessioni frena molte operazioni. Che garantirebbero maggiori entrate pubbliche

PAGINA A CURA

DI NICOLA CAPUZZO

La mancanza di un quadro regolamentare chiaro su assegnazioni e rinnovi delle concessioni portuali sta facendo perdere all'Italia grandi opportunità di investimento dall'estero. Il tema è emerso in occasione di un convegno sul rapporto tra infrastrutture e finanza nell'ambito della Genoa Shipping Week in corso a Genova. «A seguito delle importanti operazioni di recente completate, oggi vediamo un grande interesse degli investitori istituzionali per i porti, anche di fondi sovrani di alcuni Paesi mediorientali» ha detto Leonardo Graffi, avvocato dello studio White&Case che ha assistito di recente i fondi Infracapital e Infravia nell'acquisizione di Gruppo Investimenti Portuali, che controlla i terminal container di Genova, Livorno e Marghera. Aggiunge il legale milanese: «ci sono più capitali disponibili che opportunità sul mercato italiano, ma il problema è che mancano ancora regole certe sulle concessioni per i terminal portuali. Lo Stato perde occasioni d'investimento da parte di attori finanziari disposti a pagare canoni concessori elevati». Fabrizio Vettosi, direttore generale di VeniceShipping&Logistics, ha ricordato come siano state tre fino a oggi le grandi operazioni che hanno visto fondi di private equity entrare nei porti italiani: «In tutto sono stati investiti circa 400 milioni di euro da parte di Pfh (ex Palladio Finanziaria, ndr)

per rilevare Mar-Ter, Icon Infra-structure per il 45% di Spinelli e infine Infracapital e Infravia per il 95% di Gip». Matteo Giannobi, managing partner di Palladio Corporate Finance, ha confermato implicitamente gli appetiti per i terminal italiani dicendo: «Vediamo grandi possibilità di consolidamento tra aziende attive nel mercato portuale nazionale. Le operazioni sui terminal hanno un'elevata componente di private equity oltre all'investimento infrastrutturale». In mancanza di una normativa aggiornata (le concessioni demaniali nei porti oggi sono regolate dal codice della navigazione del 1942) quando un fondo acquisisce una società portuale scommette di fatto sull'imprenditore. «I deal si basano più sulla capacità di quest'ultimo che sulla validità dell'infrastruttura» conferma Ottaviano Sanseverino, avvocato dello studio Gianni Origoni Gruppo Cappelli & Partners. Le banche, poi, cercano rendimenti stabili e garanzie normative. «Il mercato dei prestiti bancari oggi è estremamente liquido e pochi settori nel mondo delle infrastrutture richiedono denaro. Il settore portuale è visto con grande interesse» ha detto Marco Mutti, project finance manager di Banca Imi, che ha lanciato un invito rivolto anche al Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti: «Perché investitori privati, banche e parte pubblica non si siedono a un tavolo per studiare un novo

schema tipico di concessioni nei porti da utilizzare in tutta Italia?». Un regolamento delle concessioni portuali che darebbe attuazione a quanto previsto da una legge del 1994 in realtà è già stato scritto, ma dopo una prima bocciatura è stato riformulato e oggi risulta impantanato al ministero dell'Economia, che non condivide le modalità da adottare nelle procedure a evidenza pubblica per le assegnazioni e i rinnovi delle concessioni. (riproduzione riservata)



Il terminal portuale di Genova Prà

