

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Intervista a Ettore Morace: “Riparto da Malta Shipbrokers International”

Nicola Capuzzo · Monday, April 13th, 2020

Ettore Morace, ex amministratore delegato di Tirrenia Cin e attuale socio dell'azienda di famiglia Liberty Lines, dopo aver concluso la recente parentesi da direttore generale di Balearia, è tornato a tutti gli effetti a fare il broker marittimo con la società Malta Shipbrokers International Ltd fondata insieme al figlio Vittorio. In questa intervista esclusiva con SHIPPING ITALY, la prima dopo diversi anni di silenzio, torna a parlare di mercato, della sua attività e delle aziende per cui ha lavorato.

Dott. Morace la notizia più recente è il suo ritorno al mestiere di broker marittimo, è così?

“Sì è così, con Malta Shipbrokers International Ltd. Prima avevo già fatto il broker (presso Unitramp Shipbrokers, ndr), poi ero stato in Tirrenia come amministratore delegato, poi con lo stesso ruolo avevo seguito l'attività di famiglia Ustica Lines e negli ultimi anni sono stato direttore generale di Balearia. Gli ultimi due anni sono in realtà un ritorno in Balearia perché ero stato fra i soci fondatori della compagnia di navigazione nel '98. Uno dei nove soci fondatori, poi negli anni abbiamo mano a mano tutti venduto le azioni ad Adolfo Utor che oggi ne controlla il 70%. Ero sempre rimasto in contatto con lui che è mio amico da più di 30 anni, ho sempre fatto il ministro degli esteri di Balearia e poi due anni fa ho accettato la proposta di Adolfo di diventare direttore generale e consigliere d'amministrazione della società. Fino a pochi giorni fa.”

E adesso quindi?

“Adesso ho deciso di dedicarmi a tempo pieno alla società che avevo nel frattempo costituito (due anni fa) con mio figlio Vittorio che è la Malta Shipbrokers. L'azienda con basso profilo e in silenzio ha già lavorato bene in questi due anni.”

Può menzionare qualche affare importante che avete propiziato fino ad oggi?

“Beh, posso citare quello che è stato annunciato pubblicamente dai diretti interessati perché lei sa bene che in questo mestiere quasi mai possiamo raccontare quello che facciamo. Parlando di operazioni che sono già state rese pubbliche abbiamo fatto noi le [due nuove navi traghetto appena ordinate da Finnlines in Cina](#), siamo stati noi a vendere a Grimaldi da Tramediterranea la nave ro-

pax Ciudad de Cadiz costruita dai cantieri Visentini, così come tutte le operazioni condotte recentemente da Balearia ad esempio. Altre operazioni da noi seguite non sono ancora pubbliche quindi non posso raccontarle.”

Il focus di Malta Shipbrokers sarà comunque su navi traghetto, corretto?

“Solo ro-ro, ro-pax, ferry e fast ferry. Esclusivamente questo segmento di mercato anche perché è quello che ho sempre fatto.”

A proposito di traghetti allora le chiedo quali sono le sue previsioni sul mercato del Mediterraneo visto che l'emergenza Coronavirus su alcuni sta impattando pesantemente. Cosa si aspetta?

“Le rispondo più che da broker da direttore generale uscente di Balearia. Noi qui in Spagna abbiamo pensato che nei prossimi mesi sarà dura per tutti, uno scenario post-bellico. Nei budget che abbiamo fatto abbiamo stimato una perdita fino all'estate del 2021 del 70% nel business passeggeri e del 40% per le merci ro-ro. Solo quelli che hanno messo fieno in cascina e quindi hanno cassa sufficiente per poter resistere un anno con questi numeri ce la faranno. Chi non ce la farà evidentemente sarà oggetto di acquisizioni o vivrà momenti difficili. Lo scenario è da paura.”

A meno che, come denunciato da Grimaldi nei giorni scorsi, la mano pubblica non intervenga a salvare alcune aziende in difficoltà...

“Se guardo al mercato spagnolo, quello che ho seguito più da vicino negli ultimi due anni, io non ci credo molto a questa possibilità. Qui in Spagna tutti all'inizio parlavano di aiuti ma persino le Autorità portuali, che rappresentano un costo importante per gli operatori marittimi spagnoli e che avrebbero potuto sospendere l'incasso delle tasse portuali alla fine non l'hanno fatto. Quindi se persino misure facili e immediate come quelle di congelare le tasse portuali non sono state attuate, sono scettico su questa possibilità d'intervento pubblico.”

Che estate si aspetta lei per i traghetti?

“Secondo me ci avviciniamo a un'estate che vedrà solo turisti nazionali trasportati su navi alle quali verrà chiesto di dimezzare la capacità, se non addirittura dividerla per tre per riorganizzare gli spazi. Alle isole, soprattutto qua in Spagna, rimarranno quei pochi vacanzieri che hanno la seconda casa, quindi il traffico sarà molto molto limitato.”

Questo si tradurrà in un aumento dei prezzi?

“Sì ma il mercato solo fino a un certo punto sopporta gli aumenti di prezzi. Soprattutto qui in Spagna dove la concorrenza con località turistiche molto più economiche poi alla fine si fa sentire.”

Lei attualmente dove vive?

“Io vivo in Spagna, vicino a Valencia. Però l'ufficio è a Malta quindi faccio il pendolare. O meglio, facevo... Riprenderò appena possibile.”

Il fatto che i traghetti dovranno dimezzare (se non peggio) la propria capacità avrà un impatto significativo anche sui ritorni e sul valore degli asset, non crede?

“Noi stiamo trattando e ancora la settimana scorsa abbiamo venduto una nave per demolizione, o meglio riciclo. Ci sarà secondo me un bel movimento fra le navi vecchie che andranno rottamate. Quella sul valore delle navi è una bella domanda ma io non credo che ci saranno molte compravendite per i traghetti nei prossimi mesi. Non credo che il valore scenderà perché sono quasi certo che una delle misure che verrà adottata sarà quella di ridurre la portata dei passeggeri ma ci auguriamo tutti siano misure temporanee. In conclusione i valori degli asset non scenderanno perché non ci sarà mercato. Noi qui allo Stretto di Gibilterra abbiamo tre o quattro traghetti che a luglio e agosto trasportavano persone al massimo della capacità, con i saloni pieni di gente. Queste secondo me sono immagini che non vedremo più per almeno un anno.”

Sta seguendo quello che accade in Italia a Tirrenia Cin? Di quell'azienda lei è stato amministratore delegato nei primi anni dopo l'acquisizione da parte di Moby insieme al fondo Clessidra, Gip e Shipping Investments...Che idea si è fatto e come pensa possa finire questa vicenda?

“Sì, seguo da lontano anche perché è una società alla quale sono molto affezionato. Preferisco però non commentare.”

A proposito invece di Liberty Lines, azienda ancora parte della vostra famiglia che negli ultimi anni è stata commissariata per un certo periodo e pareva potesse anche essere ceduta a Marnavi, quali novità ci sono?

“Su questo fronte ci sono dei procedimenti in corso (l'inchiesta Mare Monstrum, *ndr*) quindi non posso commentare. Non me ne interesso da più di due anni, c'è mio fratello Gianluca che segue la società. Ci sono dei procedimenti in corso e il tempo è galantuomo; ne potremo riparlarne fra un po'. Intanto non ci sono ipotesi di vendita per quanto ne so, poiché sono ancora socio dell'azienda. Per il momento ci stiamo difendendo dal punto di vista legale e quando tutto questo incubo sarà finito poi si vedrà.”

Nicola Capuzzo

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Monday, April 13th, 2020 at 11:02 pm and is filed under [Interviste](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.