

Cantieri. Pronto progetto per un secondo pool di navi

D'Amico allarga la flotta nipponica

TOKYO. Dal nostro corrispondente

Cesare d'Amico ha deciso di iscriversi a un corso di lingua giapponese. L'armatore del gruppo guidato da lui e dal cugino Paolo intende fare questo sforzo personale per dare un segnale ai tanti partner di business che ha nel Sol Levante. Si sa che i giapponesi apprezzano che uno straniero sappia parlare un po' nella loro lingua: bastano poche parole per sentirsi immancabilmente dire «come parla bene il giapponese!» e mettere l'interlocutore in un atteggiamento di cordiale disponibilità.

Da decenni Cesare d'Amico è di casa in Giappone. Negli ultimi giorni è venuto a Tokyo e a Imabari per avviare il lancio del secondo "pool" globale di navi: dopo un anno e mezzo dal lancio del pool nel segmento "Supramax" (da 53 a 54 mila tonnellate di portata lorda), ora è la volta del lancio della proposta di operatività congiunta nel settore Panamax/Kamsarmax (da 76 a 84 mila tonnellate). Egli pensa alla possibilità di estendere in futuro il progetto a navi ancora più grandi (o con un altro pool autonomo o in accorpamento al secondo).

«Armatori già presenti nel primo pool e altri nuovi hanno manifestato un concreto interesse - afferma - per i giapponesi, all'inizio, non è stato facile convincersi della bontà dell'iniziativa, in quanto al di fuori delle loro abitudini a una rata di nolo stabile. Ma l'esperienza di questo ultimo anno e mezzo ha evidenziato i benefici complessivi di una condivisione che pure comporta l'assunzione di un po' più di rischio». Tanto più che «noi abbiamo messo tutte le nostre navi Supramax: non siamo un semplice gestore di pool che agisce per commissioni, ma è il nostro primo interesse diretto quello del successo dell'iniziativa. Portiamo le nostre navi, il nostro network e un valore aggiunto a tutti i partecipanti: con una flotta disponibile di dimensioni, si ha più visibilità sul mercato, più flessibilità e in ultima analisi una maggiore capacità di cogliere le opportunità

che si presentano sul mercato».

L'anno scorso d'Amico aveva un po' stupito i partner locali alla convention del gruppo a Tokyo, chiedendo ad alcuni interlocutori di rivedere in parte alcuni accordi, tenendo conto del momento difficile del mercato, senza esitare a rivendicare le benemerienze acquisite in passato («C'erano stati anni in cui i cantieri nipponici erano in gravi difficoltà e noi siamo venuti loro incontro»). In pratica, si trattava di concordare in vii nella consegna di navi o riduzioni temporanee di prezzo recuperabili in tempi successivi. La risposta è stata abbastanza positiva, ma non da tutti. «Chi ha potuto ci ha fatto concessioni - dice d'Amico - ma alcuni ci hanno detto di non poter fare nulla, in quanto erano stati messi in una situazione difficile dalla caduta in non-performance di altri operatori, come Daiichi Chuo». Un esempio, insomma, di come il default di alcuni possa danneggiare altri e non necessariamente avere impatti positivi attraverso una riduzione dell'offerta in un mercato che resta "oversupplied".

Il punto fondamentale, osserva ancora, è che la richiesta esplicita di condizioni temporanee migliori non ha assolutamente intaccato la credibilità del gruppo: «Noi abbiamo sempre mantenuto i nostri impegni, con un forte scrupolo a rafforzare la nostra affidabilità. Ne è un riprova il fatto che siamo riusciti a farci finanziare da banche giapponesi, sia locali sia nazionali. A lungo termine e a volte senza neanche avere sollecitato». A parere di d'Amico, il comparto dry - recentemente il più penalizzato - appare indirizzato nel 2017 a un recupero più stabile, che si consoliderà nei due anni successivi, quando si farà sentire l'effetto della forte riduzione degli ordinativi dell'industria per nuove navi. Per le stesse ragioni sostanziali, le prospettive di miglioramento riguardano anche il comparto tanker.

S.Car.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

