

**Merchi.** Scende l'overcapacity di stiva ma nei primi mesi di quest'anno gli ordini sono di nuovo saliti

# Cargo, crisi alle spalle nel 2018

**D'Amico:** «Faranno la differenza affidabilità e performance delle navi»

**Raoul de Forcade**

A partire dall'anno prossimo dovrebbe essere superata la crisi che ha, per lungo tempo, colpito il trasporto marittimo di commodity, facendo crollare i noli delle navi per carichi secchi. A prefigurare l'uscita dalla crisi è Cesare d'Amico, alla guida, con il cugino Paolo, di una delle più grandi compagnie di navigazione italiana, specializzata sia nel trasporto di dry bulk, che in quello di prodotti petroliferi lavorati.

Per quanto riguarda il secco, d'Amico prevede che «per il 2018» si avrà «di nuovo un mercato consolidato». Ma a favorire questa ripresa, a lungo minata dall'overcapacity di stiva, determinata dall'eccessivo numero di ordini di nuove navi da parte di molti armatori, tentati dal basso prezzo di costruzione offerto soprattutto dai cantieri cinesi, non sarà solo il rallentamento dei nuovi ordini e delle consegne, associato a un aumento delle demolizioni di unità vecchie (fenomeni iniziati nel

2016). Il superamento della crisi, secondo l'armatore, sarà sorretto da un nuovo modo di consolidare il mercato, molto diverso da quello, con acquisizioni e alleanze, che si è visto nel settore container.

«Nel trasporto di carichi secchi alla rinfusa - afferma d'Amico - il consolidamento dell'attività non si realizza con confusione ed acquisizioni, tipiche di altri tipologie di traffico, quanto piuttosto con la ricerca dell'affidabilità tecnica e finanziaria e di operatori, meglio se end user (utilizzatori finali, ndr), con cui stipulare contratti di lungo periodo. È una strategia perseguita in tutto il mondo dalle compagnie di più consolidata tradizione, come ad esempio le danesi Norden e Ultrabulk. Il mondo del dry è molto frammentato: è difficile pensare a un vero consolidamento. Ci sono pochi player molto grandi ma comunque non riescono a influenzare il mercato, a differenza di quanto avviene nel settore container o, in genere, nella logistica. Per quanto

forte, a volte su un carico ti trovi in competizione anche con l'armatore che ha 4-5 navi (la flotta dry di d'Amico conta 120 unità, ndr)». La differenza, prosegue, la fanno le navi: «vince chi ha navi moderne e affidabili che sono più competitive perché, a parità di nolo, riescono ad avere performance migliori di quelle più vecchie».

Dopo un andamento del mercato dry estremamente negativo nel 2016, che ha portato finalmente a un calo degli ordini di nuove unità (solo 36 contro 380 del 2015) e ha convinto gli armatori a demolire molte navi (376, +6% sul 2015) nel primo trimestre 2017, ricorda d'Amico, «c'è stato un rimbalzo importante dei noli», che già stava spingendo qualcuno a ributtarsi sugli ordini (che nel primo semestre del 2017 sono cresciuti del 37,9% rispetto allo stesso periodo del 2016, secondo i dati di Bancoero Costa, mentre le demolizioni sono scese del 58,8%, ndr). Ma poi, prosegue, «per fortuna c'è stata una nuova discesa. E i noli sono ar-

## I NUMERI

**36**

### Le commesse

Nel 2016 ci sono stati solo 36 ordini di nuove navi per il trasporto di carichi secchi, contro le 380 commesse che erano state registrate nel 2015. Un segno del fatto che gli armatori, in sofferenza per la lunga crisi dei noli del settore, hanno tirato il freno sulle nuove unità. Nei primi sei mesi del 2017, però, si registra un rialzo degli ordini (+37,9% rispetto al primo semestre 2015)

**9 mila**

### I noli

Il nolo per una bulk carrier panamax oggi si aggira intorno ai 9-10 mila dollari al giorno. Molto meglio dei 4-5 mila del 2016

rivati a un livello (9-10 mila dollari al giorno per una nave panamax, ndr) che consente a chi, come noi, ha unità altamente ecologiche, con consumi bassi e portata maggiore di quelle più vecchie, di avere buoni ritorni. È una buona base di partenza per quello che potrà avvenire nel 2018 e 2019, specie se la ripresa economica a livello mondiale sarà confermata».

Oggi, aggiunge d'Amico, «end user e trader di primo livello richiedono soprattutto affidabilità finanziaria e certezza nei tempi di consegna della merce. E sono estremamente selettivi nella scelta dei loro partner, guardando anche con attenzione alle navi che vengono utilizzate. Grazie a questo principio, la d'Amico recentemente è riuscita ad ottenere contratti fuori mercato e remunerativi con alcune preminenti società a livello mondiale (tra queste Cement Mc Innis, Gn power, Enel, Jpower, Jfsteel corporation, Mitsubishi e Mitsui, ndr)».

© RIPRODUZIONE RISERVATA