



LAURO E D'AMICO CREDONO NELLA RIPRESA DEL SETTORE LIQUID BULK

Scommessa sulle cisterne

Scorpio Tankers piazza una nuova commessa da 194 mln \$ per sei navi. D'Amico International Shipping chiude il primo trimestre in utile dopo 14 rossi consecutivi

PAGINA A CURA
DI NICOLA CAPUZZO

C'è stata una vera e propria pioggia di ordini di nuove navi nelle ultime settimane da parte di molti player del trasporto marittimo di prodotti raffinati.

Continua lo shopping di Lauro. In particolare Emanuele Lauro, numero uno di Scorpio Tankers, ha appena firmato una nuova commessa in Sud Corea per sei navi in consegna nel 2014 (investimento pari a 194 milioni di dollari). E si tratta solo dell'ultima di una lunga serie di commesse avviata nel 2011 e che oggi conta ancora 26 unità in costruzione (20 MR e 6 Handymax). «Le prospettive del mercato dello shipping per i prodotti raffinati non mi intimoriscono particolarmente perché, guardando alle stime di domanda e offerta del trasporto marittimo nel liquid bulk, si nota che nei prossimi 2-3 anni l'orderbook cresce del 3% all'anno con una domanda che, fortunatamente, è prevista crescere a ritmi superiori», ha spiegato a *MF Shipping & Logistica* Lauro, che ha aggiunto: «Guardando al portafoglio ordini bisogna fare ovviamente dei distinguo perché, se è vero che nel segmento MR (50.000 tonnellate di portata lorda, ndr) le nuove commesse stanno crescendo, tutte le altre size che appartengono al settore prodotti (quindi Handy da 30-40.000 tpi, LR1 da 60-85.000 tpi e LR2 da 85-120.000 tpi) hanno un orderbook molto limitato o inesistente». E i soldi non mancano, visto che un pool di banche (Nordea, Abn Amro e Skandinaviska Enskilda) ha

appena concesso a Scorpio Tankers una linea di credito da 267 milioni di dollari e il bilancio 2012 ha chiuso con una netta riduzione del rosso (26,5 milioni di dollari). Ma tutto questo shopping non è esagerato? «Oggi il costo delle nuove costruzioni è ai minimi, i tempi di consegna molto rapidi e il ritorno all'armamento delle oil major conferma come questo sia il timing giusto per investire in nuove navi eco-design», risponde Lauro, aggiungendo: «Se fossimo gli unici mi farei delle domande, ma il fatto che altri grandi armatori come Fredriksen e Offer, o in Italia i d'Amico, la pensino come noi ci dà fiducia».

D'Amico positivo sul futuro per il settore delle navi cisterna. Paolo d'Amico, presidente di d'Amico International Shipping, non solo ha fatto shopping, ma anche già firmato contratti di noleggio a lungo termine per due delle sei nuove navi in consegna dal 2014. «Si tratta di time charter pluriennali (fra 3 e 5 esercizi) sottoscritti con un primario gruppo petrolifero internazionale a rate di nolo più che remunerative, perché superiori a 15.000 dollari al giorno», ha spiegato d'Amico, che è anche presidente di Confitarma, aggiungendo che «anche le altre quattro unità in costruzione sono attualmente sotto negoziazione per impieghi a lungo termine».

È l'ottimismo di d'Amico si basa sui numeri. Proprio ieri sono stati diffusi i dati di chiusura del bilancio 2012, che hanno indicato che nel corso del quarto trimestre 2012, si sono manifestati forti segnali di ripresa sul mercato, tanto che la compagnia è tornata a generare un risultato netto positivo per la prima volta dopo 14 trimestri consecutivi, realizzando un utile netto di un milione di dollari. Risultati che confermano le previsioni per una ripresa del mercato nel 2013. Quanto all'intero



Paolo d'Amico

2012, d'Amico International Shipping ha chiuso con ricavi base time charter di 183,4 milioni di dollari (dai 187 milioni del 2011), un ebitda al netto delle plusvalenze di 18,7 milioni (da 27,7 milioni) e una perdita netta di 105,5 milioni (da -21 milioni), di cui 85 milioni legati a svalutazioni della flotta.

Gestion Maritime diversifica nel liquid bulk. Intanto ieri la monegasca Gestion Maritime, presieduta da Francesco Corrado e tradizionalmente attiva nel trasporto marittimo di rinfuse secche, ha annunciato la diversificazione nel liquid bulk e siglato con il cantiere sudcoreano Hyundai Mipo un contratto di costruzione per due navi cisterna Medium Range da 50.000 tpi (con opzione per altre due) da circa 65 milioni di dollari. (riproduzione riservata)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo interno, non riproducibile.

