

SHIP 2 SHORE

MAGAZINE ON LINE DI ECONOMIA DEL MARE E DEI TRASPORTI



Sei in Home » Shipping » d'Amico studia sinergie col gruppo monegasco C Transport Maritime

04/04/19 09:09

Shipping

d'Amico studia sinergie col gruppo monegasco C Transport Maritime

Cesare d'Amico: "Mercato dry ancora debole, ma contiamo su una netta ripresa nella seconda metà del 2019". L'armatore a tutto campo su noli, investimenti e sulphur cap



Conoscenza diretta dei colleghi, buoni risultati in un contesto di mercato difficile e, soprattutto, volontà di aprirsi a collaborazioni con l'esterno per crescere.

Su questi tre fattori, in sostanza, si è basata la decisione del gruppo d'Amico di conferire al pool Supramax Revenue Sharing Agreement (RSA), gestito dal gruppo C Transport Maritime (CTM) di Monaco, le due rinfusiere Medi Bangkok (2006; 53.000 dwt) e Medi Paestum (2009; 56.000 dwt), primo passo di una nuova partnership destinata ad ampliarsi nel prossimo futuro.

Il nuovo pool..

"L'idea, che nasce da una conoscenza diretta del CEO di CTM, John Michael Radziwill, e del management del gruppo monegasco, era in fase di valutazione da tempo" spiega a *Ship2Shore* Cesare d'Amico, alla guida dell'omonimo gruppo insieme al cugino Paolo d'Amico. "Sono riusciti a creare un pool molto importante, con 60 navi in gestione, che sta dando risultati più che soddisfacenti. Volevamo quindi vedere cosa si poteva iniziare a fare con loro, e il conferimento di queste due navi è il primo passo".

A cui certamente, assicura l'armatore romano, ne seguiranno altri: "Valuteremo i risultati del pool RSA, che non dubito saranno positivi come ci attendiamo, e penseremo a come sviluppare ulteriormente la partnership, che potrà andare in entrambe le direzioni: potremo dare noi altre navi a loro, ma pensiamo anche ad altre possibili sinergie in segmenti diversi per attività gestite direttamente da noi, a cui potrà contribuire CTM con proprio tonnellaggio".

L'obiettivo dichiarato di d'Amico è "creare sinergie integrando competenze complementari. Insomma: vediamo chi è più bravo a fare cosa e cerchiamo di sfruttare questo vantaggio competitivo sul mercato. Certo, si può anche pensare che 'piccolo è bello', ma

io credo che per raggiungere una certa massa critica sia necessario superare la convinzione del 'faccio tutto da solo'".

...e il 'vecchio' pool

Le due navi conferite al pool RSA di CTM, Medi Bangkok e Medi Paestum, provengono da un altro pool, il Medi Supra Pool, gestito direttamente del gruppo d'Amico e dedicato proprio alle navi di categoria Supramax.

"Al momento il pool è ancora attivo, ma la consistenza del tonnellaggio gestito con questa formula si è molto ridotta. Buona parte delle navi erano di armatori giapponesi, che all'inizio dello scorso anno, quando il mercato dry si era ripreso, le hanno tolte per venderle sfruttando il rialzo delle quotazioni. In questa fase vedremo come evolve la situazione, ma se la collaborazione con CTM darà i risultati che speriamo, ci concentreremo su quel versante".

Mercato instabile, ma con buone prospettive

Dopo un inizio 2018 con noli in crescita, come ricordato da d'Amico, il resto dello scorso anno ha mostrato un andamento del mercato dry bulk altalenante: "Complessivamente ci possiamo definire moderatamente soddisfatti del 2018, anche se nella seconda metà dell'anno, che solitamente è più favorevole agli armatori, i noli sono invece crollati. Un arretramento che – secondo il vertice del gruppo d'Amico – ha diverse cause: "Certamente l'incertezza generalizzata, dovuta alla guerra dei dazi in atto tra USA e Cina, ha avuto un impatto rilevante, ma ad essa si sono aggiunte situazioni contingenti legate al carbone in Australia e al minerale di ferro in Brasile. Quest'ultima situazione ha fatto sprofondare i noli della Capesize, ma indirettamente ha reso più debole tutto il mercato".

Il settore, quindi, è ancora in sofferenza, anche se "all'inizio del 2019 abbiamo visto una timida inversione di tendenza. Se però alcune situazioni geopolitiche, a partire ovviamente dalla tensione tra USA e Cina, dovessero risolversi, sono convinto che allora nella seconda metà dell'anno potremmo assistere ad una ripresa molto più rapida e accentuata del mercato dry".

Il sulphur cap nel 2020

In attesa quindi di capire come evolverà il mercato, d'Amico, così come tutti gli altri operatori del settore marittimo, è alle prese con una scadenza ormai sempre più vicina: il sulphur cap, ovvero il nuovo limite dello 0,5% di zolfo (dall'attuale 3,5%) nelle emissioni delle navi stabilito dall'IMO, che entrerà in vigore dal 1° gennaio 2020 e i cui effetti "al momento rappresentano un incognita".

"Non è ancora ben chiaro quello che succederà in concreto. Noi, comunque, abbiamo optato per un approccio molto prudente, evitando per il momento di installare scrubber, che sono molto costosi e la cui efficacia è ancora tutta da verificare".

Soltanto 3 o 4 navi della flotta del gruppo ne saranno dotate, "ma si tratta di unità che abbiamo in time-charter da armatori giapponesi. Sono i proprietari delle navi che hanno deciso di installarli sostenendone il costo. Avremo quindi modo di sperimentare direttamente il loro funzionamento".

Per il resto, almeno nella prima fase, d'Amico utilizzerà, per essere compliant con il sulphur cap, il bunker a 0,5% di zolfo: "Anche in questo caso, al momento non è facile stimarne il costo, ma sembra che il premio da pagare rispetto all'HFO (Heavy Fuel Oil) sarà meno consistente di quanto si pensava inizialmente. Consideriamo poi che la maggior parte delle nostre navi sono eco-ship di moderna concezione, con consumi di carburante decisamente ridotti rispetto a unità delle generazioni precedenti. Questa maggiore efficienza ci consentirà di contenere l'extra-costi complessivo generato dal passaggio al bunker low sulphur".

Flotta: non è il momento giusto per ordinare

E' una flotta di 60 navi, molte delle quali eco-ship con propulsori efficienti e bassi consumi, quella gestita da d'Amico Dry, e al momento, secondo l'armatore romano, è adeguata al mercato: "La nostra dotazione di mezzi è omogenea per caratteristiche e competitiva sul mercato. Abbiamo investito molto negli scorsi anni, e quindi ora possiamo aspettare un po', anche per capire come evolverà una situazione abbastanza incerta".

Secondo d'Amico, infatti, è possibile che nei prossimi anni le regole in tema di impatto ambientale cambino ancora: "Ordinare navi adesso, potrebbe voler dire trovarsi nella condizione di avere nel 2022 newbuilding non perfettamente corrispondenti al mutato quadro regolatorio". Un rischio da evitare, tenendo anche conto che al momento, "c'è troppa disparità tra i prezzi chiesti dai cantieri e il livello dei noli time-charter che un armatore può spuntare nei primi 3-5 anni di vita operativa della nave. L'investimento non sarebbe sostenibile".

Una condizione che, però, potrebbe avere anche i suoi lati positivi, riducendo l'orderbook mondiale di bulk carrier e contribuendo in tal modo a riequilibrare il mercato, "processo iniziato già nel 2017 e 2018, ma che potrebbe consolidarsi quest'anno. Nello scorso biennio ci sono state poche consegne, anche se nel 2018, con la ripresa dei noli, le demolizioni hanno un po' rallentato. Nel 2019 le consegne sono leggermente aumentate, ma in compenso lo scrapping è tornato su livelli sostenuti: nei primi 3 mesi dell'anno il volume di unità vendute per demolizione ha quasi raggiunto il livello dell'intero 2018".

Trend che contribuirà a un riequilibrio tra domanda e offerta di tonnellaggio, in combinazione con la scadenza di IMO 2020, "che sono convinto – conclude d'Amico – manderà fuori mercato il naviglio più datato".

Francesco Bottino