

22 Aprile 2021



Cesare d'Amico

Cesare d'Amico, amministratore delegato del gruppo d'Amico Società di Navigazione [e da ieri anche della controllata d'Amico Dry](#), in questa ampia intervista con SHIPPING ITALY fotografa quella che secondo lui potrà essere l'evoluzione futura del trasporto marittimo di rinfuse secche ricordando l'amico e collega [Lucio Bonaso scomparso lo scorso febbraio](#).

Che eredità ha lasciato Lucio Bonaso in d'Amico Dry?

“Le voglio raccontare che quando arrivò in d'Amico l'ing. Bonaso doveva essere destinato al ruolo di direttore tecnico della flotta dry. Dopo un lungo colloquio con lui mi accorsi però delle sue competenze oltre che tecniche anche manageriali e commerciali per cui gli venne affidato il ruolo di amministratore delegato. Aveva una cura per i dettagli incredibile, una grande dedizione al lavoro ed era curioso su ogni aspetto del lavoro. Passavamo molti week end al telefono per confrontarci sul presente e il futuro dell'azienda. Oggi la d'Amico Dry ha una flotta di 50 navi: 24 di proprietà e 27 in long time charter, di cui 21 con opzioni d'acquisto. Solo due di tutte queste navi non sono 'eco' e per questo risultano destinate alla dismissione.”

È destinata a crescere la flotta dry nel prossimo futuro?

“Come detto abbiamo davanti, nei prossimi 6-7 anni, la possibilità di esercitare opzioni d'acquisto su 21 navi a prezzi che già oggi sono interessanti ma che riteniamo in futuro lo saranno ancora di più. Ci aspettiamo una ripresa forte, che consenta di guardare al

futuro con tranquillità, ottimismo, equilibrio e prudenza. Il 2020 è stato un anno di tempeste perfetta ma ora il mare è tornato molto molto calmo”.



Ha dunque aspettative molto ottimiste sul futuro del dry bulk, non è vero?

“Sono sempre stato uno prudente, anche perché professionalmente, soprattutto da giovani, io e mio cugino Paolo siamo cresciuti fra grandi crisi e super-cicli. Ho sempre detto ad esempio che il mercato visto negli anni fino al 2007 era qualcosa di irrealista. Mio figlio Emanuele da quando è entrato in azienda ha visto solo la parte peggiore del mercato negli ultimi anni e questo gli servirà per il futuro, ad esempio a dosare bene la percentuale di rischio da considerare in ogni investimento.”



Per quali ragioni ritiene che ci siano motivi validi per essere ottimisti sull'andamento dei noli delle bulk carrier?

“Ritengo ci siano diversi fattori per essere ottimisti. In primis il forte rallentamento dell'orderbook di navi da carico secco e in questo sta giocando un ruolo importante il tema delle nuove tecnologie, l'abbattimento delle emissioni e il futuro della propulsione navale. Oltre a ciò siamo lentamente uscendo dall'emergenza pandemica, e non dimentichiamo che se non ci fosse stato il Covid-19 già il 2020 sarebbe stato un anno di ottimi risultati. Aiuterà la ripresa stabile del dry bulk anche la logistica e il trasporto dei container perché la scarsità di stiva e i noli elevati hanno innescato un ritorno di molti carichi al trasporto alla rinfusa (cellulosa, legname, prodotti agricoli, grano, soia e altre merceologie). Le prime a beneficiare di questo effetto indotto sono state le bulk carrier handysize e a seguire poi la panamax, le supramax e per ultime le capesize. Se, come credo, i nuovi ordini rimarranno contenuti, i prossimi potrebbero essere due anni di mercato forte e con maggiore stabilità. I fondamentali sono tutti molto positivi.”

Guardando al futuro il vostro gruppo verso quale soluzione sta guardando con maggiore interesse in tema di propulsione navale?

“In questo momento abbiamo lo sguardo aperto a 360° perché le varie soluzioni di cui si parla sono in continuo divenire. In particolare guardiamo con interesse a primi test con biocarburanti a emissioni zero e al dual fuel (Gnl) anche se sarebbe una soluzione transitoria a quanto pare. Riteniamo comunque che anche la propulsione tradizionale possa continuare a giocare un ruolo importante se abbinata con navi eco-design, con linee di scafi particolari e con velocità di servizio moderate che consentono di ridurre i consumi. Queste potrebbero essere soluzioni valide per raggiungere gli obiettivi posti per tagliare le emissioni”.



Nei giorni scorsi Assocarboni ha scattato una foto abbastanza emblematica sulla forte riduzione di traffici di carbone in Italia e in Europa. Discorso simile vale per il petrolio nel liquid bulk. Sono dati e trend che vi preoccupano nel lungo termine?

“L’Italia e in generale l’Europa sta riducendo notevolmente le importazioni di carbone; d’altronde la strategia di Enel è chiara da tempo e ovviamente impatta non solo sui numeri dell’Italia. In termini di rapporto tonnellate/miglia qualcosa, in peggio, potrebbe avvenire in futuro ma volumi importanti di materia prima continueranno a essere trasportati via mare soprattutto in Estremo Oriente e nel Sud-Est Asiatico dove continuano a costruire nuove centrali elettriche alimentate a carbone. Se guardiamo la Cina ogni anno consuma attualmente 5 miliardi di tonnellate di carbone, di cui circa 180 milioni vengono importate via mare. In futuro ridurrà le importazioni o la propria produzione dalle miniere del Paese? Noi riteniamo che per varie ragioni ridurranno soprattutto la produzione interna per cui non ci aspettiamo in generale un calo del trasporto marittimo di rinfuse solide. Così come crediamo che anche il costo più elevato dello shipping di container darà una mano a rendere più conveniente per molte merci il trasporto via mare in bulk”.

Eolico offshore, Gnl, break bulk o altro: state guardando a qualche diversificazione?

“Siamo sempre alla finestra per guardare a possibili nuovi progetti anche se nei due settori di business in cui operiamo non vediamo grandi stravolgimenti di qui a 20 anni. È vero che forse di petrolio se ne trasporterà di meno ma noi intanto ci occupiamo di prodotti raffinati e pensiamo che, oltre ai carburanti per autotrazione (sempre di più saranno le auto elettriche) per vari motivi la domanda di diesel, di jet fuel e di altre rinfuse liquide rimarrà sostenuta.

In futuro potremmo guardare con interesse al trasporto di Gnl in Italia anche se è un’attività che richiede investimenti molto onerosi. Speriamo che nel Pnrr non ci siano solo contributi per il rinnovo di traghetti. Noi, tramite la nostra società Ishima, abbiamo offerto la sorveglianza sulla costruzione di oltre 200 navi, sia nostre che di armatori terzi, e fra queste ci sono state anche diverse Lng tanker. Per cui le competenze anche per quel settore le avremmo”.

Nicola Capuzzo

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY